

DE LA MANIERE
DE NEGOCIER,
AVEC
LES SOUVERAINS.

*De l'utilité des Négociations, du choix
des Ambassadeurs & des Envoyés,
& des qualités nécessaires pour réus-
sir dans ces emplois.*

Par Monsieur DE CALLIERES, K

NOUVELLE EDITION,
considérablement augmentée par M. ***

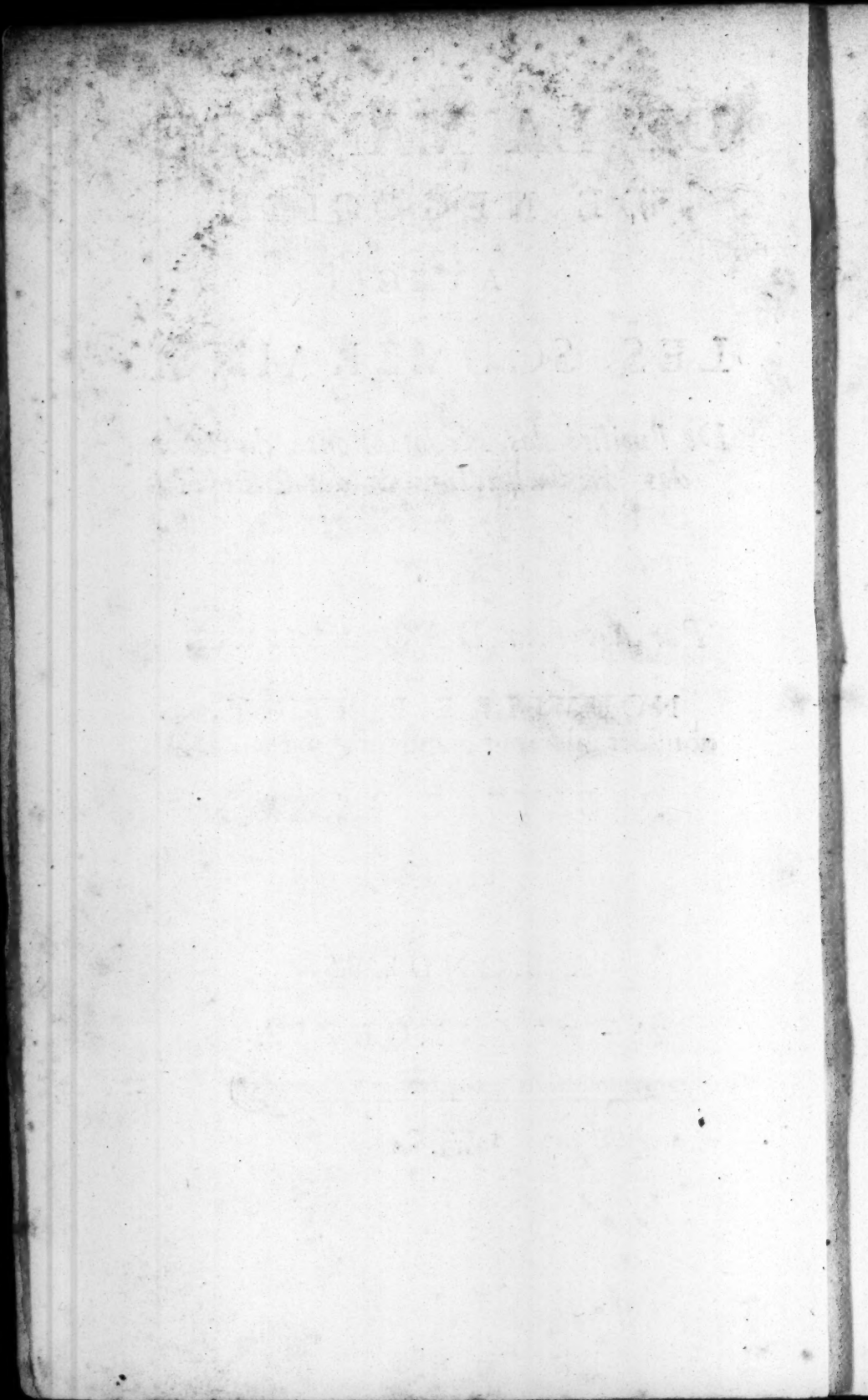
. PREMIERE PARTIE.



A LONDRES,

Chez JEAN NOURSE.

1750.





A S. A. R.
MONSEIGNEUR
LE DUC D'ORLEANS
REGENT DU ROYAUME.

MONSEIGNEUR,

*L'OUVRAGE que j'ai
l'honneur de présenter à V. A. R.*

ÉPÎTRE.

a pour but de donner une idée des qualités & des connoissances nécessaires pour former de bons Négociateurs , de leur marquer les routes qu'ils doivent suivre & les écueils qu'ils doivent éviter , & d'exhorter ceux qui se destinent aux Ambassades à se rendre capables de remplir dignement des emplois aussi importans & aussi difficiles avant que de s'y engager.

L'honneur que le feu Roi m'a fait de me charger de ses ordres & de ses pleins pouvoirs pour diverses négociations , particulièrement pour celles des traités de paix conclus à Riswick , a redoublé l'attention que j'ai eue

ÉPÎTRE.

*dès mes jeunes ans à m'instruire
des forces, des droits, & des pré-
tentions de chacun des princi-
paux Princes & Etats de l'Eu-
rope, de leurs différens intérêts,
des formes de leurs gouverne-
mens, des causes de leurs liaisons,
& de leurs démêlés; & des traités
qu'ils ont fait entr'eux, afin de
mettre en œuvre ces connoissan-
ces dans les occasions du service
du Roi & de l'Etat.*

*Après la perte que la France
vient de faire de ce Grand Roi,
dont le regne a été si glorieux &
si triomphant, elle avoit besoin de
la main de Dieu, qui l'a tou-
jours soutenue dans les nécessités
les plus pressantes. Il falloit pour*

ÉPIÎTRE.

appuyer la minorité du Roi, qui est monté sur le Trône par droit de succession, que cette main toute-puissante eût formé un Prince du même Sang, d'un courage héroïque & aussi grand que sa naissance, plein d'un parfait amour pour les Peuples de ce grand Royaume, d'un génie assez vaste & assez étendu pour fournir à tous leurs besoins, & pour redresser quantité de désordres que les malheurs d'une longue & pénible guerre avoient introduits sur la fin du dernier Regne. Enfin il falloit une intelligence supérieure à tous les emplois, une capacité sans bornes, des lumieres vives, claires & distinctes, & une

ÉPÎTRE.

activité infatigable qui se multi-
plie à proportion des nécessités de
l'Etat, & tout cela réuni dans la
personne d'un Prince toujours
juste, toujours aimable, toujours
bienfaisant, & qui a formé en lui
le caractère d'un véritable Pere
de la Patrie. Ce sont ces traits
si vivement & si profondément
marqués en Vous, MONSIE-
GNEUR, qui font que toute la
France est venue en foule se sou-
mettre avec une entière confiance
& une pleine sécurité à tous vos
Ordres, qu'elle en attend tout son
repos, & tout son bonheur, &
qu'elle vous prédit & vous an-
nonce par avance pour digne
prix de vos bienfaits, une gloire

ÉPIÎTRE.

*qui passera jusqu'à la postérité la
plus réculée. Je suis avec un pro-
fond respect, & avec un zèle &
un attachement singulier,*

MONSEIGNEUR,

De V. A. R.

Le très-humble, & très-obéissant
& très-fidèle serviteur,
DE CALLIERES.

DE



D E
LA MANIERE
DE NE'GOCIER
A V E C
LES SOUVERAINS.

C H A P I T R E I.

Dessein de l'Ouvrage : Importance des Négociations.



ART de négocier avec
les Souverains est si im-
portant, que la fortune
des plus grands Etats
dépend souvent de la bonne ou
de la mauvaise conduite & du

A

2 *De la maniere de négocier*
degré de capacité des Négocia-
teurs qu'on y employe , ainsi les
Princes & leurs principaux Mi-
nistres ne peuvent examiner avec
trop de soin les qualités natu-
relles & acquises des sujets qu'ils
envoyent dans les Pays étran-
gers pour y entretenir une bon-
ne correspondance avec leurs
Maîtres, pour y faire des Traités
de Paix, d'Alliances, de Commer-
ce & d'autres espèces, pour em-
pêcher ceux que les autres Puif-
sances pourroient y conclure au
préjudice de leur Prince, & gé-
néralement pour prendre soin
de tous les intérêts qu'on y peut
menager dans les diverses con-
jonctures qui se présentent.

Tout Prince Chrétien doit
avoir pour maxime principale de
n'employer la voye des armes,
pour soutenir ou faire valoir ses
droits , qu'après avoir tenté &

avec les Souverains. 3

épuisé celle de la raison & de la persuasion; & il est de son intérêt d'y joindre encore celle des bienfaits qui est le plus sûr de tous les moyens pour affermir & pour augmenter sa puissance; mais il faut qu'il se serve de bons ouvriers qui sçachent les mettre en œuvre pour lui gagner les cœurs & les volontés des hommes, & c'est en cela principalement que consiste la science de la négociation.

Notre Nation est si belliqueuse, qu'elle ne connoît presque point d'autre gloire ni d'autres honneurs que ceux qui s'acquièrent par la profession des armes. De-là vient que la plupart des François, qui ont quelque naissance & quelque élévation, s'appliquent avec soin à acquérir les connoissances qui peuvent les avancer dans la guerre,

A ij

4 *De la maniere de négocier*
& qu'ils négligent de s'instruire
des divers intérêts qui partagent
l'Europe, & qui sont les sources
des guerres fréquentes qui s'y
font.

Cette inclination & cette application naturelle à notre Nation, fait qu'il s'élève fréquemment parmi nous de bons Officiers Généraux, & on ne doit pas s'en étonner, si on considère que nul homme de qualité ne peut devenir Officier Général dans les Armées du Roy, qu'il n'ait passé par les degrés où il a appris son métier par le long exercice qu'il en a fait.

Il n'en est pas de même des bons Négociateurs; ils sont plus rares parmi nous, parce qu'on n'y a point encore établi de discipline & de regles certaines, pour instruire de bons Sujets dans les connoissances nécessai-

avec les Souverains.

res à ces sortes d'emplois , & qu'au lieu d'y être élevés par degrés , & à proportion de leur expérience , comme dans les emplois de la guerre , on voit souvent des hommes qui ne sont jamais sortis de leurs pays , qui n'ont eu aucune application à s'instruire des affaires publiques & d'un génie médiocre , devenir pour leur coup d'essai Ambassadeurs dans des Pays dont ils ne connoissent ni les intérêts , ni les loix , ni les mœurs , ni la langue , ni même la situation.

Cependant il n'y a peut-être point d'emploi plus difficile à bien faire que celui-là , il y faut de la pénétration , de la dextérité , de la souplesse , une grande étendue de connoissances , & surtout un juste & fin discernement , & il n'est pas surprenant

6 *De la maniere de négociier*

que des hommes qui s'engagent dans ces emplois pour jouir du titre & des appointemens, & qui n'ont pas la moindre idée de tous les devoirs qui y sont attachés, y fassent un apprentissage souvent très-préjudiciable aux affaires qu'on leur confie,

Ces Négociateurs novices, s'enyvrent d'ordinaire des honneurs qu'on rend en leur personne à la dignité des Maîtres qu'ils représentent, semblables à cet âne de la Fable, qui recevoit pour lui tout l'encens qu'on brûloit devant la Statue de la Déesse qu'il portoit. Cela arrive sur-tout à ceux qui sont employés par un grand Prince, auprès d'un Prince inférieur en puissance; ils mêlent dans leurs discours des comparaisons odieuses & des menaces indirectes, qui

avec les Souverains. 7

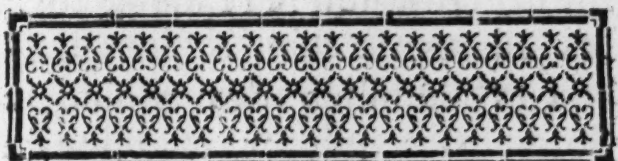
lui font trop sentir sa foiblesse , & qui ne manquent gueres de leur attirer leur averfion ; & ils reffembloit plutôt à des *Herauts d'Armes* , qu'à des Ambafadeurs , dont le but principal doit être d'entretenir une bonne correfpondance entre leur Maître & les Princes vers lesquels ils font envoyés , & qui ne doivent leur repréfenter fa puiffance que comme un moyen de maintenir ou d'augmenter la leur , au lieu de s'en fervir à les abailfer & à exciter leur reffentiment & leur jaloufie.

Ces inconveniens joints à plusieurs autres qu'on a vû arriver du manque de capacité & de la mauvaife conduite de plusieurs Sujets employés par divers Princes à traiter les Affaires publiques, donnent lieu de croire qu'il ne fera pas inutile d'écrire quel-

8 *De la maniere de négocier*
ques observations sur la manière
de négocier avec les Souverains
& avec leurs Ministres , sur les
qualités nécessaires à ceux qui
se destinent à ces sortes d'em-
plois , & sur les moyens de bien
choisir les Sujets les plus propres
aux Pays où on les envoie , & à
la nature des Affaires qu'on leur
confie.

Mais avant que d'entrer dans
ce détail ; il est bon d'expliquer
combien il est utile , & même
nécessaire aux Souverains , &
surtout à ceux qui gouvernent
de grands Etats , d'entretenir de
nouvelles négociations dans les
Pays voisins & éloignés ouverte-
ment ou secretement , durant la
paix & durant la guerre.





DE L'UTILITE'
DES
NEGOCIATIONS.

CHAPITRE II.

POUR bien connoître de quelle utilité peuvent être les Négociations, il faut considérer que tous les Etats dont l'Europe est composée, ont entr'eux des liaisons & des commerces nécessaires qui font qu'on peut les regarder comme des membres d'une même République, & qu'il ne peut presque point arriver de changement considérable en quelques-uns de ses membres qui ne soit capa-

A y

10 *De la maniere de négocier*
ble de troubler le repos de tous
les autres.

Les démêlés des moindres
Souverains jettent d'ordinaire
de la division entre les princi-
pales Puissances , à cause des di-
vers intérêts qu'elles y prennent,
& de la protection qu'elles don-
nent aux Partis différens & op-
posés ; l'Histoire est pleine des
suites de ces divisions qui ont
eu souvent de foibles commen-
cemens , aisés à étouffer dans
leur naissance , & qui ont causé
dans la suite des guerres san-
glantes dans les principaux Etats
de la Chrétienté ; ces liaisons &
ces dépendances nécessaires qui
se trouvent entre ces différens
Etats obligent les Souverains &
ceux qui gouvernent , d'y entre-
tenir sans cesse des Négociateurs
pour découvrir tout ce qui s'y
passe , & pour en être informés

avec les Souverains. 11

avec diligence & avec exactitude ; & l'on peut dire que cette connoissance est l'une des plus importantes & des plus nécessaires pour bien gouverner un Etat ; parce que le repos du dedans dépend des bonnes mesures que l'on prend au-dehors pour y faire des amis capables de s'opposer aux desseins de ceux qui voudroient entreprendre de le troubler , & qu'il n'y a point d'Etat si puissant par lui-même , qui n'ait besoin d'alliés pour résister aux forces des autres Puissances ennemies , ou jalouses de sa prospérité , lorsqu'elles s'unissent contre lui.

Un Négociateur éclairé & appliqué , sert non-seulement à découvrir les projets & les cabales qui se forment contre les intérêts de son Prince dans le Pays où il négocie , mais encore

A vj

12 *De la maniere de négocier*
à les dissiper en lui donnant les
avis nécessaires pour en empê-
cher les suites ; il est aisé de faire
échouer les plus grandes entre-
prises , lorsqu'on les découvre
dès leur naissance ; & comme
elles ont besoin de plusieurs
ressorts pour les faire mouvoir ,
il n'est presque pas possible de les
cacher à un Négociateur atten-
tif , qui se trouve dans les lieux
où elles se forment.

Un habile Négociateur sçait
profiter des diverses dispositions
& des changemens qui arrivent
dans le Pays où il est , non-
seulement pour y traverser les
desseins contraires aux intérêts
de son Prince , mais encore pour
y acheminer d'autres desseins
qui lui sont avantageux , & il y
produit par son industrie des
changemens favorables aux Af-
faires dont il est chargé ; une

avec les Souverains. F3

seule conjoncture bien mise en œuvre , est capable de récompenser au centuple le Prince qu'il sert , des dépenses médiocres qu'il a faites pour être bien instruit de ce qui se passe chez tous ses voisins , & les liaisons que les Négociateurs habiles & bien choisis font dans les divers pays où il les envoie , ne peuvent manquer de lui être très-utiles à plusieurs usages pour le présent & pour l'avenir.

Si l'on attend à envoyer dans les pays voisins ou éloignés , qu'il y survienne des affaires importantes , comme lorsqu'il s'agit d'y empêcher la conclusion de quelque Traité avantageux à une Puissance ennemie ou jalouse , ou une déclaration de guerre contre un Allié qui le rendroit inutile par la nécessité de pourvoir à sa propre défense ;

14 *De la maniere de négocier*
les Négociateurs qu'on y envoie
en ces occasions pressantes, n'ont
pas le temps de faire les habi-
tudes & les liaisons nécessaires,
pour changer des résolutions
prises, à moins qu'ils n'apportent
avec eux de grands moyens
qui sont à charge au Prince qui
les donne, & qui souvent de-
viennent inutiles lorsqu'on les
emploie trop tard.

Le Cardinal de Richelieu qu'on
peut proposer pour modèle aux
plus grands Politiques, & à qui
la France est si redevable, fai-
soit négocier sans cesse en toute
sorte de Pays, & il en a tiré de
très-grandes utilités pour l'Etat,
comme il le témoigne lui-même
dans son Testament politique.
Voici en quels termes il en parle:

*Les Etats reçoivent tant d'a-
vantages des Négociations conti-
nuelles, lorsqu'elles sont conduites*

avec les Souverains. 15
avec prudence, qu'il n'est pas possible de le croire si on ne le sçait par expérience.

J'avoue que je n'ai connu cette vérité que cinq ou six ans après que j'ai été employé dans le maniement des Affaires; mais j'en ai maintenant tant de certitude que j'ose dire hardiment, que négocier sans cesse, ouvertement ou secrettement, en tous lieux, encore même qu'on n'en reçoive pas un fruit présent, & que celui qu'on en peut attendre à l'avenir ne soit pas apparent, est chose tout à fait nécessaire pour le bien des Etats. Je puis dire avec vérité avoir vû de mon tems changer tout à fait la face des Affaires de la France & de la Chrétienté, pour avoir sous l'autorité du Roy fait pratiquer ce principe jusques alors absolument négligé dans ce Royaume.

16 *De la maniere de negocier*

Il dit ensuite que la lumiere naturelle enseigne à un chacun qu'il faut faire état de ses voisins, parce que comme leur voisinage leur donne lieu de pouvoir nuire, il les met aussi en état de pouvoir servir, ainsi que les dehors d'une Place empêchent qu'on n'en puisse d'abord approcher les murailles, & il ajoute que les médiocres esprits resserrent leurs pensées dans l'étendue des Etats où ils sont nés ; mais ceux à qui Dieu a donné plus de lumieres, n'oublient rien pour se fortifier au loin.

Le témoignage de ce grand génie doit être d'autant plus considéré, que les grandes choses qu'il a faites par le moyen des Négociations, sont des preuves convaincantes de la vérité de ce qu'il avance. Il ne s'est rien passé de considérable dans l'Europe durant son Ministère,

avec les Souverains. - 17

où il n'ait eu une très-grande part , & il a été le premier mobile des principales révolutions qui y sont arrivées.

Il forma le dessein de celle du Portugal , qui en 1640. se remit sous la domination de l'héritier légitime de cette Couronne ; il profita du mécontentement des Catalans qui se souleverent la même année , il envoya jusqu'en Affrique négocier avec les Maures : il avoit auparavant travaillé avec succès du côté du Nord , à faire entrer Gustave Adolphe Roy de Suede dans l'Allemagne , & à la délivrer par ce moyen de la servitude de la Maison d'Autriche *

* L'Empereur Ferdinand investit Maximilien Duc de Baviere de la dignité Electorale & du Haut Palatinat , dont il avoit dépouillé le Comte Palatin du Rhin ; il déposséda le Duc de Mekelbourg de son Etat , & le donna au Comte Walstein , Général de ses Armées.

18 *De la maniere de négocier*
qui y regnoit alors despotique-
ment , qui en dépossédoit les
Princes , & qui dispoisoit de leurs
Etats & de leurs dignitez en fa-
veur de ses amis & de ses créa-
tures.

On attribue encore au Car-
dinal de Richelieu la révolu-
tion qui étoit prête d'arriver en
Boheme , par les mesures qui y
avoient été prises pour remet-
tre ce Royaume électif dans ses
droits & pour y faire élire *Vual-*
stein Roi, ce qui fut empêché
par l'assassinat de ce Général.

Il forma & il entretint plu-
sieurs ligue ; il acquit à la
France des Alliés considéra-
bles, qui contribuerent à l'heu-
reux succès de ses grands des-
seins , & sur-tout à celui d'a-
baisser la puissance prodigieuse
de la Maison d'Autriche , qui
étoit alors sur le point d'enva-

hir toute l'Europe, si la profonde vivacité de ce grand Ministre & la vaste étendue de son génie fécond en expédiens, ne l'en eût empêché par les négociations qu'il faisoit faire de toutes parts.

Mais il n'est pas nécessaire d'avoir recours aux exemples passés pour connoître ce que peuvent les Négociations, nous en voyons tous les jours des effets sensibles ; elles causent des révolutions subites dans de grands Etats, elles arment des Princes & des Nations entières contre leurs propres intérêts : elles excitent des séditions, des haines, & des jaloufies ; elles forment des ligues & d'autres traités de diverse nature entre des Princes & des Etats qui ont des intérêts opposés ; elles les détruisent & rompent les unions les

20 *De la maniere de négocier*
plus étroites, & l'on peut dire
que l'art de négocier, bien ou
mal conduit, donne la forme bon-
ne ou mauvaise aux affaires gé-
nérales, & a un très-grand nom-
bre de particulieres, & qu'il a
plus de pouvoir sur la conduite
des hommes, que toutes les
Loix qu'ils ont inventées, parce
que quand même ils seroient
plus religieux qu'ils ne sont à les
observer, ils ont laissé occa-
sion à une infinité de démêlés
& de prétentions indécises qui
ne se peuvent régler que par
des conventions, & que ces con-
ventions tant générales que par-
ticulieres deviennent plus ou
moins avantageuses à chaque
partie interessée, à proportion
du degré de dextérité des Né-
gociateurs qu'on y employe.

Il est donc aisé de conclure
qu'un petit nombre de Négoc-

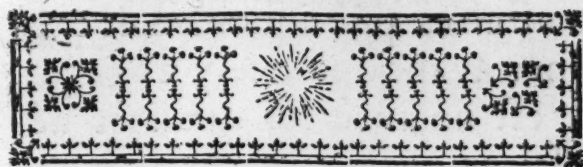
ciateurs bien choisis, & répandus dans les divers Etats de l'Europe, sont capables de rendre au Prince ou à l'Etat qui les y envoie de très-grands services, qu'ils font souvent avec des dépenses médiocres autant d'effet que des Armées entretenues, parce qu'ils savent faire agir les forces des pays où ils négocient en faveur des intérêts du Prince qu'ils servent, & qu'il n'y a rien de plus utile qu'une diversion faite bien à propos par un Allié voisin ou éloigné.

Il est encore de l'intérêt d'un grand Prince, d'employer des Négociateurs à offrir sa médiation dans les démêlées qui arrivent entre les autres Souverains, & à leur procurer la paix par l'autorité de son entremise : rien n'est plus propre à étendre la réputation de sa puissance, & à

22 *De la maniere de négocier*
la faire respecter de toutes les
Nations.

Un Prince puissant qui entretient sans cesse de sages & habiles Négociateurs dans les divers Etats de l'Europe, & qui y cultivent des amis & des intelligences bien choisies, est en état de régler la destinée de ses voisins, d'y maintenir la paix, ou d'y entretenir la guerre, selon ce qui convient à ses intérêts; mais comme ces grands effets dépendent particulièrement de la conduite & des qualités des Négociateurs qui sont chargés de ce soin, il est bon d'examiner en détail celles qui sont nécessaires aux Sujets que l'on destine à ces sortes d'emplois.





DES QUALITEZ

E T

DE LA CONDUITE DU NE'GOCIATEUR.

CHAPITRE III.

DI EU ayant fait naître les hommes avec des talens différens , l'un des plus utiles conseils qu'on puisse leur donner, est de se bien consulter eux-mêmes, avant que de choisir la profession & les emplois auxquels ils se destinent; ainsi celui qui veut s'appliquer à négocier

24 *De la maniere de négocier*
les affaires publiques, doit examiner avant que de s'y engager, s'il est né avec les qualités nécessaires pour y réussir.

Ces qualités sont un esprit attentif & appliqué, qui ne se laisse point distraire par les plaisirs, & par les amusemens frivoles, un sens droit qui conçoive nettement les choses comme elles sont, & qui aille au but par les voyes les plus courtes & les plus naturelles, sans s'égarer à force de raffinement & de vaines subtilités qui rebutent d'ordinaire ceux avec qui on traite; de la pénétration pour découvrir ce qui se passe dans le cœur des hommes & pour sçavoir profiter des moindres mouvemens de leurs visages & des autres effets de leurs passions, qui échappent aux plus dissimulés; un esprit fécond en expédiens, pour aplanir
nir

nir les difficultés qui se rencontrent à ajuster les intérêts dont on est chargé ; de la présence d'esprit pour répondre bien à propos sur les choses imprévûës , & pour se tirer par des réponses judicieuses d'un pas glissant , une humeur égale , & un naturel tranquille & patient , toujours disposé à écouter sans distraction ceux avec qui il traite ; un abord toujours ouvert , doux , civil , agréable , des manieres aisées & insinuanes qui contribuent beaucoup à acquérir les inclinations de ceux avec qui on traite , au lieu qu'un air grave & froid , & une mine sombre & rude , rebute & cause d'ordinaire de l'aversion.

Il faut sur tout qu'un bon Négociateur ait assez de pouvoir sur lui-même pour résister à la démangeaison de parler avant

B

26 *De la maniere de négocier*

que de s'être bien consulté sur ce qu'il a à dire, qu'il ne se pique pas de répondre sur le champ & sans prémeditation aux propositions qu'on lui fait, & qu'il prenne garde de tomber dans le défaut d'un fameux Ambassadeur étranger de notre tems, qui étoit si vif dans la dispute, que lorsqu'on l'échauffoit en le contredisant, il révéloit souvent des secrets d'importance pour soutenir son opinion.

Il ne faut pas aussi qu'il donne dans le défaut opposé de certains esprits mystérieux, qui font des secrets de rien, & qui érigent en affaires d'importance de pures bagatelles; c'est une marque de petitesse d'esprit de ne sçavoir pas discerner les choses de conséquence d'avec celles qui ne le sont pas, & c'est s'ôter les moyens de découvrir ce qui se

passé , & d'acquérir aucune part à la confiance de ceux avec qui on est en commerce , lorsqu'on a avec-eux une continuelle réserve.

Un habile Négociateur ne laisse pas pénétrer son secret avant le tems propre ; mais il faut qu'il sçache cacher cette retenue à ceux avec qui il traite ; qu'il leur témoigne de l'ouverture & de la confiance , & qu'il leur en donne des marques effectives dans les choses qui ne sont point contraires à ses desseins ; ce qui les engagent insensiblement à y répondre par d'autres marques de confiance en des choses souvent plus importantes ; il y a entre les Négociateurs un commerce d'avis réciproques , il faut en donner , si on veut en recevoir , & le plus habile est celui qui tire le plus d'utilité de ce commerce ,

28 *De la maniere de négocier*
parce qu'il a des vûes plus étendues , pour profiter des conjonctures qui se présentent.

Il ne suffit pas pour former un bon Négociateur , qu'il ait toutes les lumieres , toute la dextérité & les autres belles qualités de l'esprit : il faut qu'il ait encore celles qui dépendent des sentimens du cœur , il n'y a point d'emploi qui demande plus d'élévation & plus de noblesse dans les manieres d'agir.

Un Ambassadeur ressemble en quelque maniere à un Comédien , exposé sur le théâtre aux yeux du Public pour y joïer de grands rôles , comme son emploi l'éleve au-dessus de sa condition & l'égale en quelque sorte aux Maîtres de la terre par le droit de représentation qui y est attaché , & par le commerce particulier qu'il lui donne avec

eux , il ne peut passer que pour un mauvais Acteur s'il n'en sçait pas soutenir la dignité ; mais cette obligation est l'écüeil contre lequel échouent plusieurs Négociateurs , parce qu'ils ne sçavent pas précisément en quoi elle consiste.

Ce n'est point à braver par une fotte fierté , ou par rudesse d'humeur ceux avec qui on traite , à leur faire des menaces ouvertes , ou indirectes , sans nécessité , à avancer des prétentions qui ne tendent qu'à contenter un mauvais orgueil , ou à s'attribuer de nouveaux privilèges qui n'ont pour but que le profit particulier de celui qui les exige , & pour lequel il commet souvent mal-à-propos l'autorité de son Maître.

Tout homme qui entre dans ces sortes d'emplois avec un es-

30 *De la maniere de négocier*
prit d'avarice , & un désir d'y
chercher d'autres intérêts que
ceux qui sont attachés à la gloi-
re de réussir & de s'attirer par
là l'estime & les récompenses
de son Maître , n'y sera jamais
qu'un homme très-médiocre :
& si quelque négociation impor-
tante réussit entre ses mains ,
on ne doit en attribuer le suc-
cès qu'à l'heureuse conjoncture,
qui seule lui en aplanit toutes
les difficultés.

Pour soutenir la dignité atta-
chée à ces emplois , il faut que
celui qui en est revêtu , soit libé-
ral & magnifique , mais avec
choix & avec dessein , que sa
magnificence paroisse dans son
train , dans sa livrée & dans le
reste de son équipage ; que la
propreté , l'abondance , & mê-
me la délicatesse , regne sur sa
table : qu'il donne souvent des

fêtes & des divertissemens aux principales personnes de la Cour où il se trouve, & au Prince même, s'il est d'humeur à y prendre part, qu'il tâche d'entrer dans ses parties de divertissemens, mais d'une maniere agréable & fans le contraindre, & qu'il y apporte toujours un air ouvert, complaisant, honnête & un désir continuel de lui plaire.

Si l'usage du Pays où il se trouve lui donne un libre commerce avec les Dames; il ne doit pas négliger de se les rendre favorable en s'attachant à leur plaire & à se rendre digne de leur estime, le pouvoir de leurs charmes s'étend souvent jusqu'à contribuer aux résolutions les plus importantes d'où dépendent les plus grands événemens; mais en réussissant à leur plaire par sa magnificence, par sa politesse

32. *De la maniere de négocier*
& même par sa galanterie, qu'il n'engage pas son cœur; il doit se souvenir que l'amour est d'ordinaire accompagné de l'indiscrétion & de l'imprudence, & que dès-qu'il se laisse assujettir aux volontés d'une belle femme, quelque sage qu'il soit, il court risque de n'être plus le maître de son secret; on a vû arriver de grands inconveniens par cette sorte de foiblesse, les plus grands Ministres ne sont pas exempts d'y tomber, & il ne faudroit pas sortir de notre tems, pour en trouver des exemples remarquables.

Comme la voie la plus sûre de s'acquérir les inclinations du Prince auprès duquel on se trouve, est de gagner celles des personnes qui ont du crédit sur son esprit, il faut qu'un bon Négociateur joigne à des ma-

nières civiles , honnêtes & complaisantes , certaines dépenses qui contribuent beaucoup à lui en ouvrir le chemin ; mais il faut qu'elles soient faites avec adresse , & que les personnes à qui on veut faire des présens , les puissent recevoir avec bien-séance & avec sûreté ; ce n'est pas qu'il n'y ait des pays , où on n'a pas besoin d'un grand art pour les faire accepter ; mais il est toujours de la prudence & de la politesse de celui qui les fait , ou qui les procure , d'en augmenter le mérite par la manière de les faire.

Il y a des coutumes établies dans divers pays qui donnent souvent occasion d'y faire de petits présens ; ces sortes de dépenses quoique d'un prix médiocre , contribuent beaucoup à faire estimer un Ambassadeur &c.

34 *De la maniere de négocier*
à le rendre agréable dans la Cour
où il se trouve, & elles deviennent
souvent fort utiles, pour
y faire réussir les affaires dont
il est chargé.

Il faut encore qu'un habile
Négociateur ne néglige pas de
s'acquérir par des gratifications
& des pensions secretes certains
gens qui ont plus d'esprit
que de fortune, qui ont l'art de
s'insinuer dans toutes les Cours,
& desquels il peut tirer de grandes
utilités quand il les sçait
bien choisir. On a vû des Musiciens
& des chanteuses, qui par les entrées
qu'ils avoient chez certains Princes
& chez leurs Ministres, ont découvert
de très-grands desseins. Ces mêmes
Souverains, ont de petits Officiers
nécessaires ausquels ils sont souvent
obligés de se confier, qui ne sont pas
toujours à l'épreu-

ve d'un présent fait bien à propos , & on trouve même de leurs principaux Ministres assez complaisans pour ne les pas refuser quand on sçait les leur offrir de bonne grace.

Il arrive d'ordinaire dans les négociations ce qui arrive dans la guerre, que les espions bien choisis contribuent plus que toutes choses au bon succès des grandes entreprises , il n'y a rien de plus capable de renverser un dessein important qu'un secret éventé bien à propos ; & comme il n'y a point de dépenses mieux employées ni plus nécessaires que celles qu'on y fait , c'est une faute inexcusable à ceux qui sont en place de les négliger ; il vaudroit beaucoup mieux qu'un Général eût un Régiment de moins dans son armée , & qu'il fût bien instruit de l'état

36. *De la maniere de négocier*
& du nombre de l'armée enne-
mie & de tous ses mouvemens :
& qu'un Ambassadeur retran-
chât de ses dépenses superflües ,
pour employer ce fonds à décou-
vrir ce qui se passe dans le Con-
seil du Pays où il se trouve ;
cependant la plûpart des Négocia-
teurs dépensent beaucoup
plus volontiers à entretenir un
grand nombre de chevaux &
de valets inutiles , qu'à gagner
des gens capables de leur don-
ner des avis importans. Les Es-
pagnols ne négligeoient pas au-
trefois de se les acquérir , & c'est
ce qui a fait que leurs Ministres
ont réussi en tant de négocia-
tions importantes , & ce qui a
établi à la Cour d'Espagne cette
sage coûtume , de donner à ses
Ambassadeurs , un fonds extraor-
dinaire , pour ce qu'ils appel-
lent *Gastos Secretos*.

On appelle un Ambassadeur un honorable Espion ; parce que l'une de ses principales occupations est de découvrir les secrets des Cours où il se trouve , & il s'acquitte mal de son emploi , s'il ne sçait pas faire les dépenses nécessaires pour gagner ceux qui sont propres à l'en instruire.

Il faut donc qu'un Ambassadeur soit né libéral pour se porter volontiers à entrer dans ces fortes de dépenses ; & il les doit faire autant que ses forces le lui peuvent permettre quand même son Maître ne lui en tiendrait pas compte ; parce que son but principal étant de réussir , cet intérêt doit prévaloir en lui sur tous les autres , s'il a de l'élevation & une véritable habileté.

Un habile Prince ne doit pas de son côté négliger de donner à ses Négociateurs les moyens

38 *De la maniere de négocier*
de lui acquérir des amis dans les
pays où il a des intérêts à ménager , par des gratifications & des pensions à ceux qui y sont en crédit. Ces dépenses bien appliquées profitent avec usure au Prince qui les fait , & aplanissent la plupart des difficultés qui s'opposent à ses desseins. S'il n'entre pas dans cet expédient ses Ministres font peu de progrès dans leurs négociations ; il acquiert peu de nouveaux Alliés & il court risque de perdre les anciens.

La fermeté est encore une qualité très - nécessaire à un Négociateur , quoique *le droit des gens* le doive mettre en sûreté ; il y a cependant diverses occasions où il se trouve en péril , & où il a besoin de son courage pour s'en tirer & pour faciliter le succès de ses négociations ; un hom-

me né timide n'est pas capable de bien conduire de grands desseins ; il se laisse ébranler facilement dans les accidens imprévus , la peur peut faire découvrir son secret par les impressions qu'elle fait sur son visage , & par le trouble qu'elle cause dans ses discours ; elle peut même lui faire prendre des mesures préjudiciables aux affaires dont il est chargé , & lorsque l'honneur de son Maître est attaqué , elle l'empêche de le soutenir avec la vigueur & la fermeté si nécessaires en ces occasions , & de repousser l'injure qu'on lui fait , avec cette noble fierté & cette audace qui accompagne un homme de courage.

Un Prélat qui étoit Ambassadeur à Rome , du Roi *François I.* s'attira la disgrâce de son Maître pour n'avoir pas parlé avec vi-

40 *De la maniere de negocier*
gueur dans un Consistoire où
l'Empereur *Charles-Quint* rejet-
tant sur le Roi tous les mal-
heurs de la guerre, se vanta fauf-
sément de lui avoir offert de la
terminer par un combat parti-
culier, & que le Roi *François I.*
l'avoit refusé; le Roi en fut si
indigné qu'il fit donner un dé-
menti public à l'Empereur, blâ-
ma publiquement la conduite de
son Ambassadeur de ce qu'il ne
l'avoit pas fait sur le champ, &
prit la résolution de ne plus
envoyer pour ses Ambassadeurs
à Rome que des gens d'épée,
comme plus propres à soutenir
l'honneur de leur caractère.

Un Négociateur doit avoir l'es-
prit ferme aussi-bien que le cœur;
il y a des gens naturellement bra-
ves, qui n'ont pas cette sorte
de fermeté; elle consiste à suivre
constamment une résolution lors-

avec les Souverains. 41

qn'on l'a prise, après l'avoir mûrement examinée, & à ne pas varier dans sa conduite sur les diverses idées qui se présentent souvent aux esprits naturellement irresolus. Ce défaut est ordinaire aux imaginations vives, dont la pénétration va souvent au-delà du but, & leur fait prévoir tous les accidens qui peuvent arriver dans l'exécution des grands desseins; ce qui les empêche de se déterminer sur le choix des moyens pour les faire réussir. Mais l'irrésolution est très-préjudiciable dans la conduite des grandes affaires; il y faut un esprit décisif, qui après avoir balancé les divers inconveniens, sçache prendre son parti & le suivre avec fermeté.

On dit du Cardinal de Richelieu que c'étoit l'homme du monde qui avoit les vûes les plus

42 *De la manière de négocier*

étendues dans les affaires politiques ; mais qu'il étoit irresolu quand il s'agissoit de choisir , & que le Pere Joseph , Capucin , qui étoit beaucoup moins éclairé que ce Cardinal , lui étoit d'un grand secours en ce qu'il décidoit hardiment , & le déterminoit sur le choix des divers desseins que le Cardinal lui communiquoit.

Il y a des génies nés avec une élévation & une supériorité qui leur donnent de l'ascendant sur ceux avec qui ils traitent ; mais un Négociateur de ce caractère doit prendre garde de ne se pas trop confier en ses propres lumières , & de ne pas abuser de sa supériorité , jusqu'à la rendre pesante & incommode , les esprits médiocres échappent souvent au plus habile , & il en est quelquefois la dupe par trop

de confiance en son habileté, il faut qu'il l'employe à leur être utile & agréable, s'il veut s'en assurer.

Un bon Négociateur ne doit jamais fonder le succès de ses négociations sur de fausses promesses & sur des manquemens de foi; c'est une erreur de croire, suivant l'opinion vulgaire, qu'il faut qu'un habile Ministre soit un grand maître en l'art de fourber; la fourberie est un effet de la petitesse de l'esprit de celui qui la met en usage, & c'est une marque qu'il n'a pas assez d'étendue pour trouver les moyens de parvenir à ses fins, par les voies justes & raisonnables. On demeure d'accord qu'elle le fait souvent réussir, toujours moins solidement, parce qu'elle laisse la haine & le desir de vengeance dans le cœur de ceux

44 *De la maniere de négocier*

qu'il a trompés, & qui lui en font tôt ou tard ressentir les effets.

Quand même la fourberie ne seroit pas aussi méprisable qu'elle l'est à tout esprit bien fait ; un Négociateur doit considérer qu'il aura plus d'une affaire à traiter dans le cours de sa vie, qu'il est de son intérêt d'établir sa réputation, & qu'il doit la regarder comme un bien réel, puisqu'elle lui facilite dans la suite le succès de ses autres négociations, & le fait recevoir avec estime & avec plaisir dans tous les pays où il est connu ; il faut donc qu'il établisse si bien l'opinion de la bonne foi de son Maître & de la sienne propre, qu'on ne doute jamais de ce qu'il promet.

Que si un Négociateur est obligé d'observer avec fidélité toutes les promesses qu'il fait à ceux avec qui il traite ; il est aisé de

juger de celle qu'il doit au Prince, ou à l'Etat qui l'employe. C'est une verité si connue & un devoir si indispensable, qu'il paroît superflu de le recommander, quoique plusieurs Négociateurs aient été assez corrompus pour y manquer en diverses occasions importantes; mais il semble qu'il y a une observation à faire là-dessus; c'est que le Prince ou le Ministre qui est trompé par un Négociateur infidèle a été la première cause du préjudice qu'il en a reçu, parce qu'il a négligé de faire un bon choix, il ne suffit pas de choisir un homme habile & éclairé pour le charger de la conduite d'une affaire de conséquence; il faut encore le choisir véritable & d'une probité reconnue, si on veut mettre en sûreté les intérêts qu'on lui confie.

46 *De la maniere de négocier*

Il est vrai qu'une probité exacte ne se trouve pas toujours jointe à une grande étendue d'esprit, & à toutes les connoissances nécessaires pour former un bon Négociateur, & qu'il ne faut pas se faire des idées de la République de Platon dans le choix des sujets qu'on destine à ces sortes d'emplois. On peut dire encore que les Princes & leurs principaux Ministres sont souvent obligés de se servir de divers instrumens pour parvenir à leurs fins, qu'il y a eu des hommes de peu de vertu qui ont été de grands Négociateurs, & qui ont fait prospérer les affaires qu'on leur a confiées, & que des gens de ce caractère n'étant retenus par aucuns scrupules, réussissent plus souvent dans les négociations que les gens de bien qui n'y employent que des moyens jus-

tes; mais le Prince qui se fie à des Négociateurs de cette espèce, ne doit compter sur eux qu'autant que sa prospérité dure; si les temps deviennent difficiles, & qu'il lui arrive quelque disgrâce, ces maîtres fourbes sont les premiers à l'accabler par leurs trahisons, & ils se rangent toujours du côté des plus forts.

La nécessité qu'il y a d'employer des gens d'une probité reconnue dans des occasions importantes, me fait souvenir d'une belle réponse de *Monsieur de Faber*, qui a été *Maréchal de France*, au Cardinal Mazarin; ce premier Ministre vouloir attirer un homme considérable dans son parti, il chargea Monsieur de Faber de lui faire des grandes promesses, & il lui avoua qu'il n'étoit pas en état de les exécuter, Monsieur de Faber refusa cette

48 *De la maniere de négocier*
commission , & lui dit *qu'il trou-*
veroit assez de gens pour porter de
fausses paroles , mais qu'il avoit
besoin d'hommes accredités pour en
donner de véritables , & qu'il le
prioit de le garder pour ce dernier
emploi.

Il est encore dangereux de
confier une négociation impor-
tante à un homme sans ordre &
déréglé dans ses mœurs & dans
ses affaires domestiques. Com-
ment peut-on attendre de lui
plus de conduite & plus d'habi-
leté dans les affaires publiques ,
qu'il n'en a pour lui-même sur
ses propres intérêts, qui doivent
être regardés comme la pierre de
touche de sa capacité; un trop
grand attachement au jeu , à la
débauche & aux amusemens fri-
voles , est peu compatible avec
l'attention nécessaire aux affaires,
& il est difficile que ceux qui se
laissent

avec les Souverains. 49

laissent entraîner par cette inclination , puissent remplir tous les devoirs de leurs emplois, & qu'ils ne laissent même quelquefois tenter leur fidélité , pour pouvoir satisfaire à leurs desirs déreglés , qui augmentent nécessairement leurs besoins.





DE QUELQUES AUTRES
QUALITÉS
DU NÉ'GOCIATEUR.

CHAPITRE IV.

UN homme naturellement violent & emporté, est peu propre à bien conduire une grande négociation, il est difficile qu'il se possède toujours assez pour pouvoir retenir la fougue de son humeur en certaines occasions imprévûes & dans les contradictions & les disputes qui naissent souvent dans la suite des affaires, & que ses emportemens n'aigrissent ceux avec qui il traite.

Il est encore très-difficile qu'un homme facile à irriter soit le maître de son secret, & que lorsque sa bile s'enflamme, il ne lui échape des paroles ou des signes capables de faire pénétrer ses pensées, ce qui cause souvent la ruine des plus grands desseins.

Le Cardinal Mazarin avant son élévation au Cardinalat, fut envoyé pour une négociation importante vers le Duc de Feria, Gouverneur du Milanois; il avoit besoin de découvrir les véritables sentimens de ce Duc sur l'affaire dont il s'agissoit, il eut l'adresse de le mettre en colere, & il découvrit par ce moyen ce qu'il n'auroit jamais pû pénétrer, si ce Duc avoit scû retenir ses mouvemens.

Ce Cardinal s'étoit rendu si absolument maître de tous les

52 *De la maniere de négocier*

effets extérieurs que les passions ont accoutumé de produire, que ni par ses discours, ni par aucun changement sur son visage, ni par aucun autre signe, on ne découvroit jamais rien de ce qu'il pensoit, & cette qualité qu'il a possédée au suprême degré a beaucoup contribué à le rendre l'un des plus grands Négociateurs de son temps.

Un homme qui se possède & qui est toujours de sang froid, a un grand avantage à traiter avec un homme vif & plein de feu; & on peut dire qu'ils ne combattent pas avec armes égales. Pour réussir en ces sortes d'emplois, il y faut beaucoup moins parler qu'écouter; il faut du flegme, de la retenue, beaucoup de discrétion & une patience à toute épreuve.

Cette dernière qualité est un

avantage que la Nation Espagnole a sur la nôtre naturellement vive, inquiète, & qui n'a pas plutôt commencé une affaire qu'elle voudroit en voir la fin pour entrer dans une autre, & promener ainsi son inquiétude naturelle sur divers objets ; mais on a remarqué qu'ordinairement un Négociateur Espagnol, n'est pas pressé, qu'il ne songe pas à finir pour finir, mais à finir avec avantage, & à profiter de toutes les conjonctures favorables qui se présentent, & sur tout de notre impatience.

L'Italie a aussi produit un grand nombre d'excellens Négociateurs, & ils y ont beaucoup contribué à élever la puissance temporelle de la Cour de Rome, au point où nous la voyons.

Nous avons eu sur d'autres nations plus Septentrionales que

54 *De la maniere de négocier*

la nôtre, cette même supériorité dans l'art de négocier, que les Espagnols & les Italiens ont eu sur nous, en quoi il semble que le degré d'intelligence ait suivi dans l'Europe le degré de chaleur des différens climats.

Un homme bizarre, inégal, & qui n'est point maître de ses humeurs & de ses passions, ne doit pas s'engager dans les emplois de négociation, la guerre lui est beaucoup plus propre. Comme elle détruit un très-grand nombre de ceux qui s'attachent à la suivre, elle n'est pas si délicate dans le choix des sujets, elle ressemble à ces bons estomacs qui digèrent également tous les alimens qu'on leur donne, & mettent tout à profit; ce n'est pas qu'il ne faille des qualités excellentes pour former un bon Général, mais comme il y

a quantité de degrés dans les armées , celui qui n'a pas assez d'intelligence pour parvenir aux premiers , demeure en chemin & devient un bon subalterne , qui ne laisse pas de servir utilement dans sa sphere.

Il n'en est pas de même d'un Négociateur , s'il n'est habile dans son métier , il gâte souvent toutes les affaires qu'on lui confie , & il fait des préjudices irréparables à son maître ou à l'Etat qui l'emploie.

Il faut non seulement qu'un Négociateur ne soit pas sujet à ses humeurs , ni à ses fantaisies ; mais qu'il sçache s'accommoder à celles d'autrui , qu'il soit comme le Protée de la fable , toujours prêt à prendre toutes sortes de figures selon l'occasion & le besoin ; qu'il soit gai & agréable avec les jeunes Princes qui

56 *De la maniere de négocier*
aiment la joie & les plaisirs, qu'il
soit sérieux avec ceux qui le sont,
& que toute son attention, tous
ses soins, toutes ses passions, &
même ses divertissemens ne ten-
dent qu'à un seul & unique but,
qui est de faire réussir les affaires
dont il est chargé.

Il ne suffit pas toujours qu'il
exécute à la lettre ce qui est dans
son instruction, son zèle & son
intelligence doit s'employer à
observer tout ce qui se passe, à
dessein de profiter de toutes les
conjonctures favorables qui se
présentent, & de travailler à en
faire naître pour procurer les
avantages de son Prince, & lui
donner des ouvertures propres à
lui attirer de nouveaux ordres
de sa part, il y a même des oc-
casions pressantes & importan-
tes, où il est quelquefois obligé
de prendre son parti sur le

champ , & de faire certaines démarches , sans attendre les ordres de son maître quand il ne peut pas les recevoir à temps ; mais il faut qu'il ait assez d'étendue d'esprit pour en prévoir toutes les suites , & qu'il ait auparavant acquis dans l'esprit de son Prince un certain degré de confiance fondée sur les preuves qu'il lui a données de sa capacité , qui contribue beaucoup à lui faire approuver tout ce qu'il fait , & qui l'oblige à se reposer sur sa bonne conduite.

Sans ces conditions , il y a de la témérité à un Négociateur d'entrer au nom de son Maître dans des engagements considérables sans un ordre exprès de sa part ; mais il peut lorsque l'occasion presse donner des paroles capables de tenir les affaires en état de les conclure à l'avantage

58 *De la maniere de négocier*
de son Prince , ou d'empêcher
la conclusion de celles qu'il croit
lui être desavantageuses jusqu'à
la reception de ses ordres.

Il est bon qu'avec toutes ces
qualités , un Négociateur & sur
tout celui qui a le titre d'Ambassadeur , soit riche , afin d'être
en état de soutenir les dépenses
nécessairement attachées à cet
emploi pour s'en bien acquitter ;
mais un Prince éclairé ne doit
pas tomber dans une faute assez
ordinaire à plusieurs Princes , qui
est de regarder cette qualité comme
la premiere & la plus nécessaire
à l'Ambassadeur , il vaut
beaucoup mieux le choisir habile
avec une fortune médiocre , que
riche & de peu d'esprit , parce
qu'il n'est pas sûr qu'un homme
riche sçache bien user de ses
richesses , comme il est assuré
qu'un Négociateur habile em-

avec les Souverains. 39

ployera utilement son habileté.

Le Prince doit encore considérer qu'il peut facilement donner à un homme capable qui le sert bien, des moyens de le servir encore mieux, mais qu'il n'est pas en son pouvoir de donner de l'intelligence à celui qui n'en a point.

Il est encore à souhaiter qu'un Ambassadeur ait de la naissance, sur tout s'il est employé dans les Cours principales, & il n'est pas inutile qu'avec toutes ces qualités, il ait un noble extérieur & une figure agréable qui lui facilite les moyens de plaire, & qui l'empêche de porter la peine de sa mauvaise mine, comme dit le Général Philopoemen, à qui l'on fit tirer de l'eau pour son service, parce qu'on le prit pour un de ses esclaves.

Il y a des Ambassades pas-

60 *De la maniere de négocier*
sageres & de simple ostentation ,
où il ne faut qu'un grand nom
& beaucoup de bien aux fujets
qu'on choisit pour les remplir ,
comme sont celles de la céré-
monie d'un mariage , d'un bap-
tême , d'un compliment pour un
avénement à la Couronne & au-
tres de cette nature , mais quand
il y a des affaires à négocier ,
il y faut un homme , & non pas
une idole , à moins qu'on ne lui
donne un habile collègue qui ait
le secret de la négociation &
tout le soin de la conduire , pen-
dant que l'homme de grande
qualité & ignorant , prend sur
lui le soin de figurer par une
grande table & par un magnifi-
que équipage.





DES CONNOISSANCES
NECESSAIRES ET UTILES
A UN NÉGOCIATEUR.

CHAPITRE V.

UN homme qui est né avec les qualités propres à traiter les affaires publiques, & qui se sent de l'inclination à s'y appliquer, doit commencer par s'instruire de l'état où se trouvent les affaires de l'Europe, des principaux intérêts qui y regnent & qui la divisent, de la forme des divers gouvernemens qui y sont établis & du caractère des Prin-

62 *De la maniere de négocier*
ces , des Généraux & des Ministres qui y sont en autorité & en crédit.

Pour entrer dans le détail de la connoissance des intérêts des Princes & des Etats de l'Europe, il faut qu'il apprenne exactement en quoi consistent les forces, les revenus & la domination de chaque Prince, & de chaque République, & jusqu'où elle s'étend, qu'il s'instruise de qu'elle maniere le gouvernement y a été établi, & des droits prétendus par chacun de ces Souverains sur des pays qu'ils ne possèdent pas, parce que ces droits entretiennent dans leurs esprits le désir de s'en mettre en possession quand ils en trouvent des occasions favorables, & il faut qu'il fasse distinction entre les droits qui ont été cédés par traité, & ceux qui ne le sont pas.

avec les Souverains. 63

Il doit pour en être bien instruit, lire avec application tous les traités publics, tant généraux que particuliers qui ont été faits entre les Princes & les Etats de l'Europe, & il peut considérer les traités conclus entre la France & la Maison d'Autriche, comme ceux qui donnent la principale forme aux affaires de la Chrétienté, à cause des liaisons qu'ont les autres Souverains avec ces deux grandes puissances, & comme leurs démêlés tirent leur plus grande origine de ceux qui ont été entre le Roi *Louis XI* & *Charles* dernier Duc de Bourgogne dont la maison d'Autriche a hérité, il est bon qu'il s'instruise de tous les traités faits depuis ce tems-là, mais plus particulièrement de ceux qui ont été conclus entre les principales puissances de l'Eu-

64 *De la maniere de négocier*
rope , à commencer par les traités de Westphalie jusqu'au tems présent.

Qu'il étudie avec soin l'histoire moderne de l'Europe , qu'il lise les divers mémoires , les instructions & les dépêches que nous avons de plusieurs habiles Négociateurs , tant imprimées que manuscrites qui traitent des affaires dont ils ont été chargés & qui en apprenant plusieurs faits utiles à la connoissance des affaires publiques , servent à former l'esprit de celui qui les lit , & à lui donner l'idée de la maniere dont il doit se conduire en de semblables occasions.

L'une des lectures la plus propre à produire cet effet est celle des dépêches du *Cardinal d'Offat* , & on peut dire de ces lettres à tous les Négociateurs , ce qu'*Horace* a dit aux Poëtes de

son tems des œuvres d'*Homere*, qu'ils doivent les avoir dans les mains le jour & la nuit s'ils veulent se perfectionner dans leur art. Il regne dans les dépêches de ce Cardinal, sous des manieres simples & modestes, une force & une adresse, qui nonobstant l'antiquité de leur stile, fait plaisir à ceux qui ont du goût pour ces sortes d'écrits, on y voit comment par sa seule habileté, sans naissance, sans titre & sans caractère que celui d'Agent de la Reine *Louise de Vaudemont*, veuve du Roi *Henri III.* il sçut conduire par degrés le grand ouvrage de la réconciliation du Roi *Henri le Grand* avec le Saint Siège, après que de fameux Ambassadeurs y eurent échoué, avec quelle dextérité il se démêla de toutes les subtilités de la Cour de Rome &

86 *De la maniere de négocier*
de toutes les traverses que la
maison d'Autriche , alors si puis-
sante , apportoit à cette négoc-
iation ; on y voit que rien n'é-
chappe à sa pénétration , il ob-
serve jusqu'aux moindres mou-
vemens du Pape *Clement VIII.*
& du Cardinal neveu , il profite
de tout , il est ferme quand il
faut l'être , souple & complai-
sant selon le besoin , & il a l'art
de faire désirer & de faire de-
mander ce qu'on lui ordonne
d'offrir , & d'obtenir plus qu'on
n'avoit espéré.

Il y a dans le recueil en ma-
nuscrit des dépêches de la né-
gociation de Munster , des mé-
moires du *Cardinal Mazarin* ,
envoyés aux Plénipotentiaires
de France , qui sont des chefs-
d'œuvres en ce genre ; il y exa-
mine tous les intérêts de cha-
que Puissance de l'Europe , il

donne des ouvertures & des expédiens pour les ajuster avec une capacité & une netteré surprenante, & cela dans une langue qui lui étoit étrangere.

Ses dépêches de la paix des Pirenées, par lesquelles il rend compte au Roi de ses conférences avec *Don Louis Dharo* premier Ministre d'Espagne sont encore d'une grande beauté, & il est aisé d'y reconnoître la supériorité de son génie, & l'ascendant qu'il avoit pris sur l'esprit du Ministre Espagnol, avec lequel il traitoit.

Il y a plusieurs autres dépêches manuscrites, dignes de recommandation, que l'on trouve dans la Bibliothèque du Roi & dans d'autres Bibliothèques, comme sont celles des Ambassadeurs de *Noailles*, Evêque d'Acs & de *Montluc*, Evêque

68 *De la maniere de négocier*
de Valence, où l'on voit deux
génies supérieurs & d'une gran-
de habileté.

Nous avons encore les lettres
du Président Jeannin, homme
d'un grand sens & d'un juge-
ment solide, qui a beaucoup
contribué à affermir la Répu-
blique naissante des Provinces-
Unies par la trêve de douze ans
qu'il lui procura, & par ses sa-
ges conseils touchant la forme
du gouvernement de cette Ré-
publique ; la lecture de ses let-
tres est fort propre à former le
jugement de celui qui les lira
avec l'attention nécessaire.

Les *Mercures Italiens de Vito-
torio Siri*, & ses *Memorie recon-
dite*, sont remplis de quantité
de faits très-curieux & très-utiles
à un Négociateur pour l'instrui-
re de l'histoire moderne, ils sont
extraits des dépêches & des inf-

structions de plusieurs Ambassadeurs , on y trouve quantité de Mémoires , de Manifestes , & autres écrits sur les différens intérêts des Princes de l'Europe , dont il parle avec beaucoup de liberté , & avec une connoissance particuliere , des motifs de leurs démêlés , de leurs projets & de leurs entreprises.

Pour bien connoître les principaux intérêts des Princes de l'Europe, il faut joindre aux connoissances que nous venons de remarquer celles des généalogies des Souverains & de leurs alliances par mariages , parce que c'est la source principale de leurs droits & de leurs prétentions sur divers Etats.

Il faut aussi être instruit des Loix & des Coûtumes établies dans les divers pays , sur tout en ce qui regarde les successions

70 *De la maniere de négocier*
à la souveraineté.

L'étude de la forme du gouvernement qui est présentement établi dans chaque Etat de l'Europe , est très-nécessaire à un Négociateur , il n'est pas de sa prudence d'attendre à s'instruire de celle de chaque pays où on l'envoie à mesure qu'il y arrive ; c'est voyager dans des terres inconnues & s'exposer à s'y égarer.

Les Négociateurs de notre Nation qui n'ont point voyagé avant que d'être employés , & qui n'ont pas étudié ces matieres , sont d'ordinaire si remplis de nos mœurs & de nos Coutumes , qu'ils croient que celles de toutes les autres nations doivent leur ressembler ; cependant il ne s'y trouve d'ordinaire que des ressemblances très-imparfaites , & il y a des diffé-

rences très-essentiellles entre l'autorité d'un Roi , & celle d'un autre Roi , quoiqu'il n'y en ait aucune dans le nom de leur dignité , il y a des pays où il ne suffit pas d'être d'accord avec le Prince & avec ses Ministres , parce qu'il y a d'autres puissances qui y balancent la sienne , & qui ont le pouvoir d'empêcher l'effet de ses résolutions & de lui en faire prendre de contraires ; c'est ce qu'on a vû en Angleterre , où l'autorité du Parlement oblige souvent les Rois à faire la paix ou la guerre , contre leur volonté , & en Pologne où les Diettes générales ont encore un pouvoir plus étendu , & où il ne faut que gagner un seul Nonce de la Diette , & le faire protester contre les résolutions prises par le Roi , par le Sénat & par tous les autres

72 *De la maniere de négocier*

Nonces ou Députés des Provinces pour en empêcher l'effet ; il est donc de la prudence d'un bon Négociateur de sçavoir en quoi consistent ces différences de gouvernemens afin de pouvoir selon les diverses conjonctures se servir de ces puissances opposées pour venir à ses fins.

Outre les intérêts généraux des Etats, il y a les intérêts particuliers & les passions dominantes des Princes & de leurs Ministres ou de leurs favoris qui déterminent souvent les résolutions dans les affaires publiques ; ainsi il est nécessaire qu'un habile Négociateur soit bien informé de ces intérêts particuliers, & des passions qui regnent sur les esprits de ceux avec qui il a à négocier, & de ceux de qui ils dépendent , afin d'agir conformément à cette connoissance ;
soit

soit en flâtant leurs passions, qui est la voie la plus ordinaire, ou en trouvant les moyens de les faire revenir de leurs préventions & de leurs engagements; & de leur en faire prendre de nouveaux, ce qui est le chef d'œuvre de la négociation.

Un grand homme* a dit dans le traité qu'il a fait des intérêts des Princes de l'Europe, que les Princes commandent aux peuples, & que l'intérêt commande aux Princes. Mais on peut y ajouter que les passions des Princes & de leurs Ministres commandent souvent à leurs intérêts.

On en a vu plusieurs qui se sont laissé entraîner dans des engagements très-préjudiciables à leur Etat, & à eux-mêmes, &

* Le Duc de Rohan.

74 *De la maniere de négocier*
il ne faut pas s'en étonner, puis-
que des Nations entieres font
les mêmes fautes, & se ruinent
pour satisfaire leur haine, leur
vengeance & leur jalousie, qui
sont des passions souvent fort
opposées à leurs véritables inté-
rêts. Il seroit aisé de le prouver
par des exemples modernes, sans
avoir recours à l'histoire ancien-
ne, & ces exemples pourroient
servir à faire connoître que les
hommes n'ont point de maximes
fermes & stables, qu'ils agissent
plus souvent par passion & par
tempéramment que par raison;
mais comme les passions ou les
caprices des hommes en crédit
réglent la destinée de ceux qui
leur sont soumis, il est du de-
voir de l'habile Négociateur,
de s'instruire le plus exactement
qu'il lui est possible des inclina-
tions du caractère d'esprit &

avec les Souverains. 75

des desseins des hommes constitués en autorités, afin de mettre en œuvre cette connoissance pour faciliter le succès des affaires dont il est chargé, & il faut compter que tout Négociateur qui n'aura pas travaillé à acquérir ce fonds de connoissances générales & particulières, raisonnera faux sur toutes les affaires qui lui seront confiées, & donnera de faux avis & de fausses vûes au Prince qui l'employe.

Mais pour acquérir ces connoissances, il ne suffit pas de les chercher dans les livres, elles s'acquièrent beaucoup plus par la communication des hommes employés en ces sortes d'affaires, & par les voyages dans les pays Etrangers, quelque étude qu'on ait faite auparavant de

Dij

76 *De la maniere de négocier*
leurs mœurs , de leurs intérêts
& des passions de ceux qui les
gouvernent , toutes ces choses
paroissent autrement , lorsqu'on
les voit de près , & on ne peut
s'en former de justes idées qu'en
les connoissant par soi-même.

Il seroit donc à souhaiter qu'un
homme qui veut être employé
dans les Négociations, eût voya-
gé dans les principales Cours de
l'Europe , mais qu'il n'y eût pas
voyagé comme font nos jeunes
gens , qui au sortir de l'Acadé-
mie ou du Collège , vont à
Rome pour y voir les beaux Pa-
lais , les jardins & les restes de
quelques bâtimens anciens , &
à Venise pour y voir les Opéra
& les Courtisannes ; il faudroit
qu'ils voyageassent dans un âge
un peu plus avancé , & plus ca-
pable de réflexion pour appren-

dre la forme du gouvernement de chaque pays pour y connoître particulièrement le Prince & ses Ministres, & cela dans le dessein d'y retourner un jour avec caractère; ce qui les obligeroit à remarquer ce qui s'y passe avec plus d'attention, & lorsqu'ils n'auroient pas voyagé de leur chef; il seroit bon qu'ils accompagnassent les Ambassadeurs ou les Envoyés du Roi, comme des camarades de voyage suivant ce qui se pratique par les Espagnols & par les Italiens qui tiennent à honneur d'accompagner les Ministres de leur Maître dans ces sortes de voyages pour s'instruire de ce qui se passe dans les pays Etrangers, & se rendre capables d'y être employés.

Il seroit encore à souhaiter qu'ils

78 *De la maniere de négocier*
apprissent les langues vivantes ,
afin de n'être pas exposés à l'in-
fidélité ou à l'ignorance des In-
terpretes , & d'être délivrés de
l'embarras de les introduire aux
Audiences des Princes , & de
leur faire part de secrets impor-
tants.

Chaque sujet qui se destine à
être employé dans les négocia-
tions pour le service du Roi ,
devroit sçavoir les langues Alle-
mande , Italienne & Espagnole ,
avec la latine , qu'il seroit hon-
teux d'ignorer à un homme en-
gagé dans les emplois publics ,
cette langue étant la langue
commune de toutes les Nations
Chrêtiennes.

Il est encore fort utile & bien-
séant , que ceux qui sont char-
gés des intérêts des Etats , &
sur la conduite desquels repo-

sont souvent des Nations entières, ayent une connoissance générale des sciences propres à leur éclairer l'entendement : mais il faut qu'ils les possèdent sans en être possédés, c'est-à-dire qu'ils ne les estiment pas plus qu'elles ne valent, & qu'ils ne les regardent que comme des moyens de se rendre plus sages & plus habiles, & non pas comme un sujet de s'enorgueillir, & de mépriser ceux qui ne sçavent pas les mêmes choses qu'eux. Ils doivent encore n'y pas donner une trop grande application ; un homme engagé dans les emplois publics, doit considérer qu'il est destiné pour agir & non pas pour demeurer trop long-tems enfermé dans son cabinet, que sa principale étude doit être de s'instruire de ce qui se passe parmi

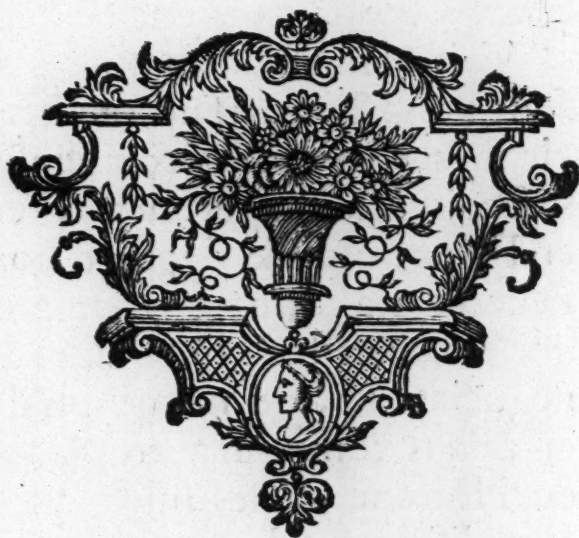
80 *De la maniere de négocier*
les vivans , préférablement à
tout ce qui s'est passé chez les
morts , de pénétrer dans le plus
secrét des cœurs , & d'appren-
dre l'art de les manier & de les
conduire au but qu'il s'est pré-
posé.

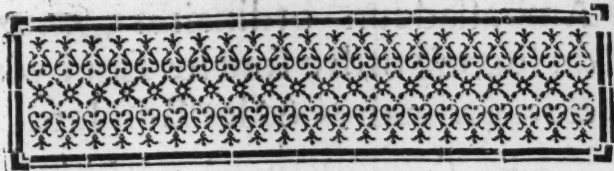
Si on pouvoit établir pour
maxime ferme & durable de ne
donner en France aucun emploi
de négociation qu'à ceux qui au-
roient fait cette espèce d'appren-
tissage , & ces sortes d'études ,
& qui sçauroient rendre bon
compte des pays où ils auroient
été , de même qu'on y a établi
pour regle constante , de ne
donner aucun commandement
considérable dans les troupes ,
qu'à ceux qui ont fait plusieurs
campagnes ; il est aisé de juger
que le Roi en feroit mieux ser-
vi dans ses négociations , & qu'il
s'élèveroit un plus grand nom-

bre d'habiles Négociateurs , ce qui seroit d'autant plus à souhaiter , qu'il y a diverses occasions où la perfection de l'art de négocier ne seroit pas moins utile que celle de l'art de faire la guerre , qui regne en France présentement avec tant de gloire pour toute la Nation.

Mais comme les hommes ne sont pas assez parfaits pour servir sans espoir de récompense , il seroit à souhaiter qu'il y eût en France plus de degrés d'honneur & de fortune pour ceux qui auroient bien servi dans les négociations, de même qu'il y en a dans toutes les autres Cours de l'Europe où les sujets qui se sont distingués dans ces emplois, sont presque sûrs de parvenir par cette voie aux premières charges & aux plus grandes dignités de l'Etat , & l'on ne

82 *De la maniere de négocier.*
peut avoir trop d'attention à ré-
lever une profession jusqu'ici
trop négligée parmi nous , &
qui peut être d'un si grand usa-
ge au service du Roi & à la
grandeur de la Monarchie.





DES AMBASSADEURS ,
DES ENVOYÉS ,
ET DES RESIDENS.

CHAPITRE VI.

A Vant que d'entrer dans le détail de tous les devoirs des Négociateurs , il est bon de parler des differens titres qu'on leur donne ; ainsi que des fonctions & des privileges attachés à leurs emplois.

On peut diviser les Négociateurs en deux especes , du premier & du second ordre ; ceux du premier ordre sont les Ambassadeurs extraordinaires & les

84 *De la maniere de négocier*

Ambassadeurs ordinaires , ceux du second ordre sont les Envoyés extraordinaires & les Résidens.

Les Ambassadeurs extraordinaires reçoivent quelques honneurs & quelques distinctions que n'ont pas les Ambassadeurs ordinaires. Les Ambassadeurs extraordinaires des Couronnes sont logés & défrayés en France trois jours durant par ordre du Roi dans l'hôtel des Ambassadeurs extraordinaires , les Ambassadeurs ordinaires ne sont point logés ni défrayés par le Roi , ils ont d'ailleurs les mêmes honneurs & les mêmes privileges que les Ambassadeurs extraordinaires : Les principaux consistent à jouir pour eux & pour leurs domestiques de la sûreté que leur donne *le droit des gens* , à se couvrir devant le Roi dans leurs Audiances publiques , parce qu'ils

y représentent leurs maîtres , à y être conduits dans les carosses du Roi & à entrer avec leurs carosses dans la dernière Cour du Louvre , ils ont des dais dans leurs chambres d'audiances, leurs femmes ont le tabouret chez la Reine & font mettre des housses sur l'imperial de leurs carosses.

Les Ambassadeurs des Ducs de Savoye avoient en France les mêmes honneurs que ceux des Couronnes , pour eux & pour leurs femmes.

Les Ambassadeurs du Roi ont differens cérémoniaux selon les Coûtumes établies dans les diverses Cours où ils se trouvent , l'Ambassadeur de France à Rome donne la main chez lui aux Ambassadeurs des Couronnes & de Venise , & ne la donne point aux Ambassadeurs des autres Souverains, auxquels les Am-

86 *De la maniere de négocier*
bassadeurs du Roi la donnent
dans les autres Cours; l'Ambas-
sadeur de France a le premier
rang sur tous les Ambassadeurs
des autres Couronnes dans tou-
tes les cérémonies qui se font à
Rome, après l'Ambassadeur de
l'Empereur. Ces deux Ambassa-
deurs y reçoivent en tout des
traitemens égaux & se traitent
entr'eux avec la même égalité.

Les Ambassadeurs des Cou-
ronnes à Rome sont assis & dé-
couverts durant les Audiances
que le Pape leur donne.

Il y a plusieurs Cours où les
Ambassadeurs du Roi donnent
la main chez eux aux gens qua-
lifiés des pays où ils se trouvent,
comme à Madrid aux *Grands*
d'Espagne & aux principaux Of-
ficiers, à Londres aux *Lords Pairs*
du Royaume, en Suede & en
Pologne aux *Senateurs*, & aux

grands Officiers , & ils ne la donnent point en aucun pays aux Envoyés des autres Couronnes.

Le Roi n'envoye point d'Ambassadeur aux Electeurs , & il fait négocier avec eux par des Envoyés.

Les Envoyés extraordinaires sont des Ministres publics qui n'ont point le droit de représentation attaché au seul titre d'Ambassadeur , mais ils jouissent de la même sûreté que le *droit des gens* donne à tous les Ministres des Souverains , ils ne sont point en France d'entrées publiques comme les Ambassadeurs , ils y sont conduits à l'Audiance du Roi par l'Introducteur des Ambassadeurs qui va les prendre chez eux dans un des carosses du Roi , ils parlent au Roi de bout & découverts , le Roi étant assis & couvert.

L'Empereur reçoit les Envoyés du Roi de bout & couvert, & demeure en cet état durant toute l'Audiance, l'Envoyé étant seul avec l'Empereur de bout & découvert.

Les Electeurs Laïques les reçoivent & leur parlent de bout & découverts durant les Audiances publiques qu'ils leur donnent, & ils sont assis & couverts lorsqu'ils ont Audiance des Electeurs Ecclesiastiques.

Les Souverains d'Italie se couvrent & les font couvrir, excepté le Duc de Savoye, qui ne les faisoit pas couvrir, avant même qu'il fût parvenu à la Couronne de Sicile, & qui leur parloit de bout & couvert, eux étant de bout & découverts.

Le titre de Plénipotentiaire est donné aux Envoyés aussi bien qu'aux Ambassadeurs, selon les

occasions , les Ministres que le Roi tient à la Diette de Ratisbonne y ont le titre de Plénipotentiaire , quoiqu'ils ne soient pas Ambassadeurs.

Les Résidens sont aussi des Ministres publics , mais ce titre commence à s'avilir depuis qu'on a mis à la Cour de France , & à celle de l'Empereur de la différence entr'eux & les Envoyés , cette difference a fait que presque tous les Ministres des Princes qui avoient le titre de Résident en France , l'ont quitté par ordre de leurs Maîtres qui leur ont donné celui d'Envoyé extraordinaire , cependant ce titre subsiste encore à Rome & en d'autres Cours & Républiques , où les Résidens sont traités comme les Envoyés.

Il y a des Envoyés secrets qui n'ont que des Audiances parti-

90 *De la maniere de négocier*
culieres des Rois ou autres Sou-
verains avec qui ils traitent, &
qui doivent jouir de la même
sûreté que les Envoyés publics,
& être reconnus pour Ministres
lorsqu'ils ont rendu les lettres
de créance de leurs Maîtres, qui
leur en donnent la qualité.

Il y a encore des Secrétaires
ou Agens à la suite des Cours
pour y solliciter les affaires de
leurs Maîtres : mais ils n'ont
point en France d'Audiance du
Roi, ils ne vont qu'à celle du
Secrétaire d'Etat, ou du Mi-
nistre chargé des affaires étran-
geres, & quoiqu'ils ne soient
pas regardés comme Ministres,
ils jouissent de la protection &
de la sûreté que le *droit des gens*
accorde aux Ministres étrangers.

Le Roi ne reçoit plus de ses
sujets en qualité de Ministres
des autres Princes ; & ils ne peu-

vent se charger de leurs affaires en France , que comme des Agens à la suite du Secrétaire d'État , excepté l'Ambassadeur de Malthe , qui est d'ordinaire un Chevalier François , le Roi lui fait l'honneur de le faire couvrir à ses Audiances publiques , comme représentant le Grand-Maître de l'Ordre , qui est reconnu pour Souverain.

Il n'y a que les Princes & les Etats Souverains qui aient droit de donner le caractère d'Ambassadeur , d'Envoyé ou de Résident. On appelle Députés ceux que les Etats d'un pays ou les Magistrats d'une Ville envoient à leur Souverain & ils ne sont point Ministres publics , ils sont soumis à la Jurisdiction du pays comme les autres Sujets , & ils ne jouissent point du privilege *du droit des gens* , qui ne s'étend que

92 *De la maniere de négocier*
sur l'étranger & non sur le Ci-
toyen , mais les Députés des Pro-
vinces & des Villes sujettes doi-
vent être en sûreté durant leur
députation en vertu de la foi
publique que les Princes gardent
à leurs Sujets , ainsi qu'aux par-
ticuliers étrangers , qui entrent
dans leurs Etats sur la foi de
leurs passeports , pourvu que les
uns & les autres ne fassent rien
de contraire aux Loix de l'Etat,
& au repos public.

Il y a en Italie quelques Vil-
les sujettes , qui ont conservé le
droit d'envoyer des Députés
avec le titre d'Ambassadeur aux
Souverains de qui ils dépendent,
comme la Ville de *Bologne* , &
celle de *Ferrare* , qui en envoient
au Pape en cette qualité , & la
Ville de *Messine* qui envoyoit
aussi des Ambassadeurs au Roi
d'Espagne avant le dernier sou-

levement. Il y en a aussi en Espagne, qui ont conservé le même privilège, mais ces prétendus Ambassadeurs n'ont qu'un nom honorable & un vain titre, sans pouvoir jouir des privilèges qui appartiennent aux véritables Ambassadeurs & aux Envoyés d'un Prince ou d'un Etat Souverain vers un autre Souverain.

Ces Ambassadeurs de Villes ou de Provinces sujettes ressemblent à ceux que le peuple Romain recevoit autrefois de la part des Provinces, des Villes & des Colonies soumises à son Empire, auxquels il donnoit le nom de *Legati*, qu'on donne encore aujourd'hui en latin aux Ambassadeurs, & c'est cette conformité de nom qui a donné lieu à l'erreur de plusieurs Jurisconsultes mal instruits des droits des Souverains qu'ils confondent

94 *De la maniere de négocier*
avec le droit Romain, & croyent
que les Ambassadeurs sont justicia-
bles du pays où ils résident, sans
considerer la difference qu'il y a
entre ces Ambassadeurs que rece-
voit le peuple Romain de la part
de ses Sujets, ou de ses tributai-
res, & les Ambassadeurs des
Princes & des Etats indépendans
qui représentent leurs Souverains
dans tous les pays où ils les en-
voient.

Il y a dans les Villes libres &
de commerce comme à *Ham-*
bourg & à *Lubeck*, des Marchands
qui se font donner le titre de
Commissaires de certains Prin-
ces, mais ce ne sont que des Fac-
teurs & des Commissionnaires
pour faire leurs achats, recevoir
leurs lettres, & faire passer de
l'argent par lettres de change,
ils ne sont point reconnus pour
Ministres, non plus que les Con-

avec les Souverains. 95

suls des Nations établis en plusieurs Villes maritimes & de commerce, pour juger les différens qui naissent entre les Marchands de leur Nation, & qui jouissent cependant de divers privilèges & de la sûreté publique que *le droit des gens* accorde aux Ministres, ils sont même regardés comme Ministres dans les Echelles du Levant, c'est-à-dire dans les principales Villes de commerce de l'Asie & de l'Afrique, comme sont *Alep, Smirne, le Caire, Alexandrie, Tunis, Alger*, & autres.

Il y a des Négociateurs qui ont voulu introduire un nouveau caractère entre celui d'Ambassadeur & celui d'Envoyé, les uns sous le titre de *Commissaire Plénipotentiaire*, que prennent les Ministres de l'Empereur aux Diètes de l'Empire, & les autres

96 *De la maniere de négocier*
sous le nom de Député extraor-
dinaire que les Etats Généraux
des Provinces-Unies , donnent à
quelques-uns de leurs Ministres ,
mais ceux qui ont ces titres n'ont
encore été reconnus que comme
des Envoyés , & tout Ministre
Etranger qui n'a point dans sa
lettre de créance , ou dans ses
pouvoirs le titre d'Ambassadeur,
quelqu'autre titre qu'on lui don-
ne , n'est pas fondé à prétendre
à légard du cérémonial public ,
d'être reçu que comme un En-
voyé. Il peut bien obtenir des
distinctions particulieres par rap-
port à sa naissance , à son crédit
& au rang qu'il tient auprès du
Prince ou de l'Etat qui l'envoie ,
mais il ne doit pas prétendre les
honneurs qui ne sont dûs qu'aux
Ambassadeurs , & qu'on ne leur
rend qu'à cause du droit de ré-
présentation , qui est attaché à
ce seul titre. Quoique

Quoique la qualité d'Ambassadeur Extraordinaire ait quelque chose de plus honorable que celle d'ordinaire, ils se font entr'eux des traitemens égaux, lorsqu'il y a de l'égalité entre les Princes qu'ils représentent; le titre d'Extraordinaire ne donnant aucune superiorité sur l'Ambassadeur ordinaire, ce dernier cede seulement le premier rang à l'Ambassadeur extraordinaire de son Prince, lorsqu'ils se trouvent dans un même Pays avec ces differens titres; mais un Ambassadeur ordinaire d'une Couronne prend la main en lieu tiers sur un Ambassadeur extraordinaire d'une Puissance inférieure, & ne cede point à un Ambassadeur extraordinaire d'une Puissance égale.

Les Envoyés extraordinaires & les Residens en usent de mê-

98 *De la maniere de négocier*
me entr'eux en pareilles occasions, c'est-à-dire, que le Résident d'un Prince supérieur a le pas sur un Envoyé extraordinaire d'un Prince de moindre rang.

Il n'en est pas de même entre les Ambassadeurs & les Envoyés. Un Envoyé d'une Couronne est obligé de céder à un Ambassadeur d'un moindre Souverain, en voici un exemple.

Un Envoyé de l'Empereur à la Cour de France, prit, il y a quelques années dans un spectacle, la place qui étoit destinée à l'Ambassadeur ordinaire du Duc de Savoye dans la même Cour, & prétendit qu'il devoit lui être préféré à cause de la différence des qualités de leurs Maîtres : mais la contestation fut décidée en faveur de l'Ambassadeur, comme ayant un ca-

raçtere superieur , sans avoir égard à la difference des rangs de leurs Princes ; & l'Envoyé de l'Empereur fut obligé de sortir de la place qu'il avoit occupée pour la rendre à l'Ambassadeur de Savoye.

On donne le titre d'*Excellence* aux Ambassadeurs extraordinaires & ordinaires , & on ne le donne point aux Envoyés , à moins qu'ils ne le prétendent par quelque autre qualité, comme celle de Ministre d'Etat , de Sénateur ou de Grand Officier d'une Couronne. Ce titre d'*Excellence* n'est point en usage à la Cour de France , comme il est en Espagne , en Italie , en Allemagne & dans les Royaumes du Nord , & il n'y a que les Etrangers qui le donnent en France aux Ministres & aux Officiers de la Couronne , & qui le re-

100 *De la maniere de négocier*
çoivent d'eux , lorsqu'ils ont des
titres , ou des qualités qui leur
donnent droit de le prétendre.





DES LEGATS,
DES NONCES,
ET
DES INTERNONCES.

CHAPITRE VII.

LA Cour de Rome a trois degrés differens dans les titres qu'elle donne aux Ministres qu'elle envoie dans les Cours Etrangères.

Le premier est celui de *Legat à latere*, le second est de Nonce ordinaire ou extraordinaire, & le troisième est d'Internonce.

Les *Legats à latere*, sont tou-

102 *De la maniere de négocier*
jours des Cardinaux auxquels le
Pape donne d'ordinaire des pou-
voirs fort amples, tant pour trai-
ter les affaires dont ils sont char-
gés, que pour administrer les
dispenses & les autres graces du
Saint Siège. Ils sont reçus chez
tous les Princes Catholiques avec
des honneurs extraordinaires ; en
France, ils sont accompagnés
par des Princes du Sang à leurs
entrées, ils sont assis & couverts
à l'Audience du Roi, au lieu
que les Nonces du Pape & les
Ambassadeurs lui parlent de
bout.

Les Legats ont encore un hon-
neur que les Nonces & les Am-
bassadeurs n'ont point en Fran-
ce, qui est de manger à la table
du Roi dans les repas de céré-
monie que le Roi leur donne ;
ils font porter la Croix devant
eux pour marque de leur Juris-

dition Ecclésiastique qui est fort bornée en France , & n'est reconnue qu'en certains cas spécifiés dans la vérification des Bulles de leur Legation qui se fait au Parlement de Paris , où ils sont obligés de les présenter avant que d'en pouvoir faire aucun usage. Le caractère de Nonce ordinaire ou extraordinaire du Pape n'est gueres donné qu'à des Prélats qui sont sacrés Archevêques ou Evêques , ils sont reçus en France & conduits par un Prince à leur premiere Audiance publique du Roi , & à leur Audiance de congé, sans aucune difference entre le Nonce extraordinaire & le Nonce ordinaire , sinon que le premier a le pas devant l'ordinaire quand il y en a deux ensemble , avec ces differentes qualités.

Cependant les Prélats de la

Cour de Rome préferent le titre de Nonce ordinaire dans les Cours de France, d'Espagne & de l'Empereur à celui d'extraordinaire, parce qu'il leur procure plus sûrement le chapeau de Cardinal, qui est le rang où ils aspirent.

Lorsque le Pape veut nommer un Nonce ordinaire pour la Cour de France, il fait donner au Ministre chargé des affaires du Roi à Rome, une liste de plusieurs Prélats, dont le Roi exclut ceux qui ne lui sont pas agréables.

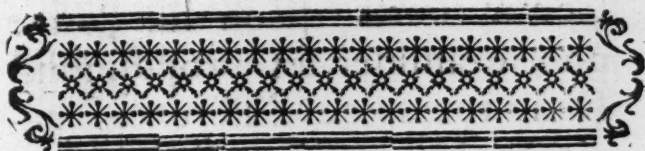
Les Nonces du Pape en France, donnent la main chez eux au Secrétaire d'Etat des affaires étrangères, & ne la donnent point aux Evêques, ni aux Archevêques, lorsqu'ils reçoivent leurs visites en cérémonie; ils n'y ont aucune Jurisdiction Ec-

clésiastique , comme à Vienne , en Espagne , en Portugal , en Pologne & dans les autres Etats catholiques , où ils jugent diverses causes & y donnent des dispenses , de même que l'Archevêque ou Evêque diocésain. Ils reçoivent seulement en France les professions de foi de ceux que le Roi a nommés aux Evéchés , & les informations de leurs vie & mœurs.

Ils donnent la main chez eux aux Ambassadeurs des Couronnes & à celui de la République de Venise qui sont dans la même Cour , & tous les Ambassadeurs leur cèdent la main en lieu tiers , excepté ceux des Rois protestans , qui n'ont point de commerce public avec eux ; on leur donne le titre de *Seigneurie Illustrissime* , en leur parlant , & en leur écrivant , il y en a qui

106 *De la maniere de négocier*
leur donnent le titre d'*Excellence*,
comme aux Ambassadeurs, &
ils le reçoivent d'ordinaire assez
volontiers, quoique ce soit un
titre Laïque.

Le Internonces sont des espèces de Résidens du Pape qui en a d'ordinaire un à Bruxelles auprès du Gouverneur Général des Pays bas ; les Auditeurs des Nonces restent souvent en qualité d'Internonces dans diverses Cours, après le départ des Nonces jusqu'à l'arrivée d'un autre Nonce : La Cour de France ne les reçoit point en cette qualité, mais seulement d'Auditeurs de la Nonciature, ils ne sont point admis à l'Audiance du Roi, & ils ne sont reçus qu'à celle du Secrétaire d'Etat, ou du Ministre des affaires étrangères.



DES FONCTIONS
DU
NÉGOCIATEUR.

CHAPITRE VIII.

LEs fonctions d'un Ministre envoyé dans un Pays étranger , se peuvent reduire à deux principales ; l'une est d'y traiter les affaires de son Prince , & l'autre est de découvrir celles d'autrui.

Il traite les affaires de son Maître avec le Prince, ou avec un de ses principaux Ministres , avec un Conseil, ou avec des

Commissaires qu'on lui donne pour examiner ses propositions. Dans toutes ces différentes manieres de négocier, il doit fonder principalement le succès de ses Négociations sur la droiture & sur l'honnêteté de son procédé; s'il prétend réussir par des subtilités, & par la supériorité de génie qu'il croit avoir sur ceux avec qui il traite, il est fort sujet à se tromper; il n'y a point de Prince ni d'Etat, qui n'ait un Conseil assez habile pour connoître ses véritables intérêts. Les Peuples même qui paroissent les moins raffinés, sont souvent ceux qui les entendent le mieux, & qui les suivent plus constamment; ainsi il ne faut pas qu'un Négociateur quelque habile qu'il puisse être, prétende leur en faire accroire là-dessus; mais il faut qu'il épuise les lumieres & les

ressources de son esprit , pour leur faire trouver des avantages effectifs dans les choses qu'il est chargé de leur proposer. Un ancien Philosophe a dit , que l'amitié qui est entre les hommes , n'est qu'un commerce où chacun cherche son intérêt , on le peut dire à plus juste titre des liaisons & des traités qui se font entre les Souverains : il n'y en a point qui ne soient fondés sur leurs avantages réciproques , & lorsqu'ils ne les y trouvent pas , ces traités ne subsistent gueres , & se détruisent d'eux-mêmes : ainsi le grand secret de la Négociation est de trouver les moyens de faire compatir ces communs avantages , & de les faire marcher , s'il se peut d'un pas égal , il faut même que le plus puissant de deux Souverains qui traitent ensemble , fasse les

110 *De la maniere de négocier*
premieres avances , & les dépenses nécessaires pour acheminer cette union , parce qu'il a en vûë de plus grands objets & des avantages beaucoup plus considérables que l'argent qu'il employe à donner des subsides à un Prince inférieur & des gratifications ou des pensions à ses Ministres , pour l'engager à l'aider de ses forces & à favoriser ses desseins.

Si un Négociateur néglige les voies honnêtes , & celles de la raison & de la persuasion pour prendre des manieres hautaines , & qui sentent la menace ; il faut qu'il soit suivi d'une armée prête à entrer dans le pays où il négocie pour y soutenir ses prétentions , sans cela il peut compter qu'elles n'y seront pas reçues, quand même elles seroient avantageuses au Prince à qui il les propose de cette sorte.

Lorsqu'un Prince ou un Etat est assez puissant pour donner la loi à tous ses voisins, l'art de la Négociation devient inutile, parce qu'il n'y a qu'à expliquer ses volontés; mais quand les forces peuvent être balancées, un Prince libre ou un Etat indépendant ne se détermine à favoriser l'un des deux partis qu'à cause des avantages qu'il y trouve, & des bons traitemens qu'il en reçoit.

Un Prince qui n'a plus d'ennemis capables de s'opposer à ses volontés, impose des tributs aux autres Puissances voisines, mais un Prince qui travaille à s'agrandir, & qui a de puissans ennemis, doit répandre & donner à ses inférieurs pour augmenter le nombre de ses amis & de ses alliés, & il ne doit leur faire sentir sa puissance, que par ses bienfaits.

112 *De la maniere de négocier*

La principale fonction du Négociateur est donc de travailler à unir avec son Prince, celui vers lequel il est envoyé, ou à entretenir leur union, si elle est déjà formée, & à l'augmenter par ses soins & par ses offices ; s'il y a entr'eux quelque méfintelligence, il faut qu'il travaille à la faire cesser, & à prévenir les nouveaux sujets qui en pourroient naître, qu'il maintienne dans le pays où il se trouve, l'honneur & les intérêts de son Prince, qu'il y protège & conserve ceux de ses sujets, qu'il favorise leur commerce, & qu'il entretienne une bonne intelligence entr'eux & les sujets du Prince auprès duquel il est envoyé.

Il doit toujours supposer qu'il n'y a point de Prince ni d'Etat qui veuille que son Ministre

lui fasse des affaires, que les Princes qui en cherchent de nouvelles, ne manquent jamais de moyens pour les faire naître, qu'il leur en vient souvent plus qu'il n'en peuvent désirer par des accidens imprévûs; & qu'ainsi il est de la sagesse d'un Négociateur d'éviter tout ce qui peut donner occasion à de nouveaux démêlés, & de se conduire de telle sorte qu'on ne puisse lui imputer d'y avoir contribué.

Sa seconde fonction étant de découvrir ce qui se passe dans la Cour & dans le Conseil du pays où il se trouve, il doit premièrement tirer de son prédécesseur dans le même pays toutes les lumières & toutes les habitudes qu'il lui peut donner pour le mettre en état de s'en instruire; il doit ensuite cultiver les amis & les habitudes que ce Mi-

[114] *De la maniere de negocier*
nistre lui laisse , & en faire de
nouvelles , s'il ne les juge pas
suffisantes pour en tirer toutes
les lumières dont il a besoin.

Il seroit fort utile d'imiter
en cela l'ordre établi par la Répu-
blique de Venise , qui fait rendre
à tous ses Ambassadeurs un comp-
te par écrit de l'état de la Cour
d'où ils reviennent , tant pour
l'information de la République,
que pour l'instruction des nou-
veaux Ambassadeurs qui leur
succèdent , ce qui leur est d'un
grand secours à leur arrivée ; &
on a remarqué qu'il n'y a point
de Ministres qui soient d'ordi-
naire mieux instruits que le sont
ceux de Venise , de l'Etat des
Cours où ils ont résidé.

Pour découvrir ce qui se passe
dans un pays étranger , il faut
sçavoir par qui & comment.

Un Négociateur qui arrive

dans une Cour ou dans une République , peut tirer diverses lumières des autres Ministres étrangers qu'il trouve dans le même pays ; comme ils travaillent tous à découvrir ce qui s'y passe , ils se communiquent d'ordinaire volontiers divers avis qui peuvent regarder leurs communs intérêts , pourvû que leurs Maîtres ne soient pas dans des partis opposés.

A l'égard des gens du pays & des lumières qu'on en peut tirer , l'orsqu'un Négociateur sert un grand Prince , le plus sûr & le plus court moyen est de mettre dans les intérêts de son Maître quelqu'un du Conseil du Prince ou de l'Etat vers lequel il est envoyé , par les voies qu'un Négociateur discret & habile sçait mettre en usage lorsque son Maître veut bien lui en donner

116 *De la maniere de négocier*
les moyens , mais il faut qu'il
fçache bien choisir son correspon-
dant , & qu'il n'en soit pas la
duppe.

Il y a dans les Négociations
comme dans la guerre des espions
doubles , qui se font payer des
deux partis , & il y en a qui don-
nent d'abord de bons avis pour
mieux tromper dans la suite le
Négociateur qui les a reçûs. Il
y a même des Princes assés fins
pour détacher de leurs confi-
dens , qui sous l'apparence d'une
liaison secrete avec un Ministre
étranger , lui donnent de faux
avis , afin de mieux cacher les
desseins de leur Maître , & il y
a eu des Ambassadeurs assés peu
clairvoyans pour s'y laisser trom-
per.

Il y avoit en Angleterre en
1671 , un Ambassadeur de Hol-
lande à qui des gens du Con-

seil du Roi Charles II. persuaderent si bien qu'il n'avoit aucune intention de faire la guerre à ses Maîtres, que cet Ambassadeur les assura par toutes ses dépêches qu'ils n'avoient rien à craindre de ce côté-là, traitant de ridicules tous les avis qu'ils avoient d'ailleurs de la résolution prise à Londres de les attaquer ; & on a sçû depuis que ces Anglois avoient été détachés de la part de la Cour pour tromper cet Ambassadeur Hollandois ; il y a eu de notre tems des Ambassadeurs de quelques autres pays qui ont donné dans le même panneau.

Un habile Négociateur ne croit pas légèrement tous les avis qu'il reçoit, il en examine auparavant toutes les circonstances, l'intérêt & les passions de ceux qui les lui donnent, par quelle

118 *De la maniere de négocier*

voie ils peuvent avoir découvert les desseins dont ils l'avertissent, s'ils ont du raport avec ce qu'il sçait d'ailleurs de l'état des affaires, si on fait quelque mouvement & quelques préparatifs qui les rendent vrai-semblables, & quantité d'autres signes sur lesquels un homme habile & pénétrant sçait tirer de justes conséquences, & dont il est aussi inutile de donner des regles à ceux qui ne sont pas nés avec les ouvertures d'esprit nécessaires en pareil cas, qu'il l'est de parler à des hommes sourds, aussi n'est-ce pas pour eux qu'on écrit ces observations.

Un Négociateur peut découvrir les secrets du pays où il se trouve par ceux qui ont part aux affaires, ou par ceux auxquels ils se confient; il est difficile qu'il n'y en ait d'intéressés qu'il peut

gagner , d'indiscrets qui disent souvent plus qu'ils ne doivent , de mécontents & de passionnés qui révèlent quelquefois des choses importantes pour soulager leur chagrin.

Les Ministres même les plus habiles & les plus fidèles ne sont pas toujours sur leurs gardes , on en a vû qui étoient très-bien intentionnés pour leur Prince & pour son Etat , & qui cependant laissoient échapper des discours & des signes extérieurs par lesquels on découvroit leurs attachemens & leurs liaisons les plus secretes.

Il y a des Courtisans qui sans être du Conseil , découvrent par une longue connoissance des affaires de leur Cour, ce qui y a été résolu , & qui le disent volontiers , pour faire admirer leur pénétration.

220 *De la maniere de négocier*

Il est difficile qu'on puisse cacher à un Négociateur actif, attentif & éclairé une résolution importante, qui est accompagnée de diverses circonstances capables de la faire découvrir, quand même il n'en auroit aucun avis de la part de ceux qui en peuvent être informés.

Il faut qu'il mande exactement à son Prince tous les avis qu'il reçoit avec toutes les circonstances qui les accompagnent, c'est-à-dire, par qui & comment il les a reçûs, & qu'il y joigne toutes ses conjectures, afin que le Prince soit en état de juger si les conséquences que son Ministre en tire sont bien ou mal fondées.

Il y a des choses qu'un Ministre habile peut connoître par lui-même, dont il doit rendre un compte exacte à son maître,

&

& dont la connoissance lui est fort utile pour lui aider à pénétrer les desseins les plus cachés.

Il peut & doit découvrir quelles sont les passions & les inclinations dominantes du Prince auprès duquel il se trouve, s'il a de l'ambition, s'il est appliqué & laborieux, s'il aime la guerre, ou s'il préfère aux affaires le repos & les plaisirs; s'il se gouverne par lui-même, ou s'il est gouverné, & jusqu'à quel point; quel est le génie, les inclinations & les intérêts de ceux qui le gouvernent.

Il doit encore s'instruire exactement de l'Etat de ses forces, tant de terre que de mer, du nombre de ses Places, si elles sont bien munies & bien fortifiées, de l'état de ses Ports, de ses Vaisseaux & de ses Arcenaux,

122 *De la maniere de négocier*

quelles troupes il peut mettre en campagne , tant de Cavalerie que d'Infanterie , sans dégarnir ses places & ses frontières ; quels sont ses revenus ordinaires & extraordinaires , & quel est son crédit sur la bourse de ses sujets , s'ils sont affectionnés ou mécontents ; les intrigues qui sont dans sa Cour , s'il y a des factions & des partialités dans son Etat & entre ses Ministres sur le gouvernement , sur la Religion ; sa dépense annuelle , tant pour sa maison , que pour l'entretien de ses troupes , & pour ses plaisirs ; quelles sont ses alliances , tant offensives que deffensives avec d'autres Puissances , & celles qui lui sont ennemis ou suspects , qui sont les Princes & les Etats qui recherchent son amitié , quelles démarches ils font pour cela , & à quelles fins , quel est

le principal trafic qui se fait dans ses Etats , leur fertilité ou leur stérilité.

Il faut qu'il se rende fort assidu à la Cour du Prince , & qu'il s'acquiére assez de familiarité auprès de lui pour le voir & lui parler souvent sans cérémonie , afin d'être toujours à portée de découvrir tout ce qui s'y passe , & de lui insinuer ce qui convient aux intérêts dont il est chargé.

S'il est dans un Etat populaire , il faut qu'il assiste à toutes ses Diettes ou Assemblées , qu'il y tienne grande table pour y attirer les Députés , & qu'il s'y acquiére par ses honnêtetés & par ses présens , les plus accrédités & les plus capables de détourner les résolutions préjudiciables aux intérêts de son Maître , & de favoriser ses desseins.

Une bonne table facilite les moyens de sçavoir ce qui se passe , lorsque les gens du pays ont la liberté d'aller manger chez l'Ambassadeur , & la dépense qu'il y fait est non-seulement honorable , mais encore très-utile à son Maître lorsque le Négociateur la sçait bien mettre en œuvre.

C'est le propre de la bonne chere de concilier les esprits , de faire naître de la familiarité & de l'ouverture de cœur entre les convives ; & la chaleur du vin fait souvent découvrir des secrets importants.

Il y a diverses autres fonctions attachées à l'emploi du Ministre Public , comme sont celles de donner part au Prince ou à l'Etat où il se trouve des sujets de joie ou de tristesse qui arrivent au Prince qu'il représente , &

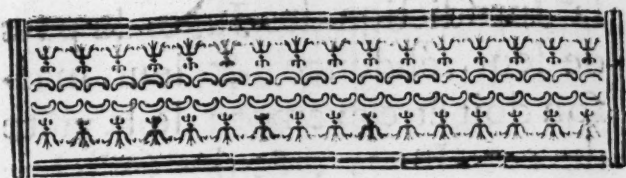
celle de faire des complimens de conjouissance, & de condoléance en pareil cas au Prince à qui on est envoyé.

Un Négociateur qui sçait son métier est toujours des premiers à satisfaire à cette civilité, & il le fait en des termes qui persuadent que son Maître s'intéresse véritablement à tout ce qui arrive au Prince auprès duquel il se trouve; il doit prévenir en cela les ordres de son Maître, & témoigner qu'il est si bien instruit de ses intentions, qu'il peut l'en assurer par avance sur chaque événement heureux ou malheureux, en attendant qu'il ait reçu l'ordre de les lui expliquer plus particulièrement.

Les fonctions du Ministre public cesse par la mort du Prince qui l'a envoyé, ou par celle du Prince à qui on l'envoie, jus-

126 *De la maniere de négocier*
qu'à ce qu'il ait de nouvelles lettres de créance. Elles cessent aussi lorsque son Prince l'a révoqué, ou qu'il survient une déclaration de guerre de la part de l'un des deux contre l'autre : mais les privilèges attachés à son caractère par *le droit des gens*, subsistent toujours nonobstant la déclaration de guerre & les autres choses de la cessation de ses fonctions, jusqu'à ce qu'il soit de retour auprès de son Maître.





DES PRIVILEGES
DES
MINISTRES ETRANGERS.

CHAPITRE IX.

TOUS les Ambassadeurs, les Envoyés & les Résidents ont droit de faire librement dans leurs maisons l'exercice de la Religion du Prince ou de l'Etat qu'ils servent, & d'y admettre tous les sujets du même Prince qui se trouvent dans le pays où ils résident. Ces Ministres ne sont point soumis à

128 *De la maniere de négocier*
la Jurisdiction des Juges du pays
de leur résidence , & leur mai-
son doit être exempte de la visite
de ces Juges , & des Officiers
qui en dépendent , étant regar-
dée comme la maison du Sou-
verain dont ils sont les Ministres ,
& comme un azile en cette qua-
lité.

On ne peut assez blâmer les
Ministres Etrangers qui abusent
de ce droit d'azile , en retirant
chez eux des scelerats & des ban-
dits condamnés à mort pour des
crimes atroces , & qui font un
indigne trafic de la protection
qu'ils leur donnent. Un sage &
habile Ministre ne doit pas
compromettre l'autorité de son
Maître en pareilles occasions ,
& pour une cause aussi odieuse
que l'est celle d'établir l'impunité
des crimes dans le pays où il se
trouve ; il lui doit suffire que

son droit d'azile soit reconnu, & ne soit point violé ; mais il n'en doit faire usage que dans des occasions importantes au service de son Maître , & jamais pour son profit particulier.

Un Prince ou une République ne doit pas aussi permettre que ses Officiers de Justice ni aucuns de ses sujets sans distinction de qualités violent le *droit des gens* en la personne des Ministres Etrangers, qui sont reconnus pour tels dans son Etat, & s'il y a des sujets assez téméraires pour y contrevenir , le Prince est obligé de faire réparer promptement les insultes qui ont été faites à ces Ministres de la même maniere qu'il voudroit qu'on en usât en pareil cas à l'égard des Ministres qu'il tient dans les autres Etats.

Il y a plusieurs Ministres qui

130 *De la maniere de negocier*
abusent du droit de Franchise
qu'ils ont en divers pays tou-
chant l'exemption des impôts
sur les denrées & sur les mar-
chandises nécessaires à l'usage
de leur maison, & qui sous ce
prétexte en font passer quantité
d'autres pour des Marchands
dont ils tirent des tributs en leur
prêtant leur nom pour frauder
les droits du Souverain. Ces sor-
tes de profits sont indignes d'un
Ministre public, & le rendent
odieux à l'Etat qui en souffre
du préjudice, ainsi que le Prince
qui les autorise. Un sage Minis-
tre doit se contenter de jouir
des franchises qu'il trouve éta-
blies dans le pays où il est en-
voyé, sans jamais en abuser pour
son profit particulier par des
extensions injustes, ou en parti-
cipant à des fraudes qui se font
sous son Nom.

Le Conseil d'Espagne a été obligé depuis quelques années de régler ces droits de franchise pour tous les Ministres Etrangers qui résident à Madrid, moyennant une somme par an qu'on y donne à chacun d'eux à poportion de leur caractère, pour empêcher ces abus; & la République de Genes en use de même à l'égard des Ministres des Couronnes qui résident chez elle.

Les privileges que le *droit des gens* donne aux Ministres Etrangers leur permettent de travailler à découvrir ce qui se passe dans le Conseil du pays où ils se trouvent, & de gagner pour cela ceux qui peuvent les en instruire, mais ils ne leur permettent pas d'y former des cabales capables de troubler le repos de l'Etat, le même *droit des gens* qui y établit leur sûreté doit aussi

132 *De la maniere de négocier*
assurer le Prince ou le gouvernement du pays vers lequel ils sont envoyés , ils ne peuvent y former aucun parti contre l'autorité reconnue , sans violer la foi publique , & lorsqu'ils l'entreprennent , ils s'exposent à y être traités comme ennemis.

Charles Emanuel , premier du Nom , Duc de Savoye entretenoit des intelligences & des cabales en France , avec plusieurs des principaux Seigneurs de la Cour du Roi Henri IV. Il y vint sous prétexte de rendre ses respects au Roi ; mais à dessein d'y fortifier ses pratiques par son adresse & par ses libéralités , & de mettre le Roi hors d'état de lui faire restituer *le Marquisat de Salusse* qu'il avoit usurpé durant les désordres de la ligue. Le Roi découvrit les intrigues de ce Duc , & mit en délibération dans

son Conseil ce qu'il avoit à faire là-dessus. Le Conseil du Roi fut d'avis que le Duc étant venu sous une fausse apparence d'amitié pour troubler le repos de l'Etat, le Roi étoit en plein droit de s'assurer de sa personne, comme d'un ennemi, sans contrevenir au *droit des gens*, & de ne le point laisser sortir de France, qu'il ne lui eût restitué le Marquisat de Salusse, mais le Roi ne fut pas de l'avis de son Conseil; Le Duc leur dit-il, *est venu me trouver sur ma parole, s'il manque à ce qu'il me doit, je ne veux pas suivre un si mauvais exemple, & j'en ai un trop beau dans ma maison, pour ne le pas imiter.*

Il vouloit parler du Roi François Premier, qui laissa passer en France l'Empereur Charles-Quint, sans lui faire rendre le Duché de Milan qu'il lui rete-

134 *De la maniere de négocier*
noit, quoique plusieurs du Conseil du Roi fussent d'avis qu'il fa-
loit profiter de cette occasion
pour recouvrer cet Etat que
l'Empereur lui avoit usurpé,
& qu'il avoit promis plu-
sieurs fois de lui rendre; mais le
Roi *François Premier* préféra
l'honneur de garder sa parole à
tout autre intérêt.

C'est sur le même principe
que le Roi *Henri IV*, laissa sor-
tir de son Royaume le Duc de
Savoie; après qu'il y eut reçu
tous les bons traitemens possi-
bles, & tous les honneurs dûs
à son rang; mais dès que ce Duc
fut de retour dans ses Etats, le
Roi le fit sommer de lui resti-
tuer le Marquisat de Salusse con-
formément à sa promesse; le
Duc ayant refusé de l'exécuter,
le Roi lui prit toute la Savoie,
& le força à tenir sa parole par

l'échange que le Duc fit de ce Marquisat avec la *Bresse* & les terres de *Bugey*, de *Val-Romay*, & de *Gex* qu'il céda au Roi par le traité qui fut conclu à Lyon le 17 Janvier 1601.

Ceux qui sont d'avis qu'on peut s'assurer de la personne d'un Souverain qui manque à sa parole, n'ont pas de peine à croire qu'on peut à plus forte raison s'assurer de la personne du Ministre qui le représente & procéder contre lui lorsqu'il fait des cabales & des entreprises contraires au bien de l'Etat; mais ceux qui sont mieux instruits du *droit des gens* & de celui des Souverains sont d'avis qu'un Ministre Etranger n'étant pas sujet à la justice du pays où il négocie, on ne peut justement exercer sur lui aucun autre pouvoir que de le faire sortir de l'Etat, qu'il faut

136 *De la maniere de négocier*
s'adresser à son Maître pour lui
demander satisfaction de ce qu'il
aura mal fait , & que si le Prin-
ce la refuse , c'est au Prince mê-
me qu'il faut s'en prendre & non
pas à son Ministre qui n'a été
que l'exécuteur de ces ordres ; ce
privilege des Ministres Etrangers
s'étend même jusques sur leurs
domestiques ; en voici un exem-
ple.

Le Roi *Henri IV* , qui peut
être proposé pour modèle aux
plus grands Princes , fut averti
par le Duc de Guise de la con-
juration de *Merargue* , Gentil-
homme de Provence qui avoit
traité avec *Dom Balthazar de*
Zuniga Ambassadeur d'Espagne
pour livrer la Ville de Mar-
seille aux Espagnols en pleine
paix, *Merargue* fut arrêté & avec
lui le Secrétaire de l'Ambassa-
deur d'Espagne nommé *Bruneau*,

ils furent tous deux convaincus de l'intelligence, *Merargue* eut la tête tranchée & le Roi fit rendre à l'Ambassadeur d'Espagne son Secrétaire, & se contenta de lui faire dire qu'il eût à le faire sortir du Royaume se réservant à demander raison au Roi son Maître d'une telle entreprise.

Si les Princes avoient le droit de faire procéder contre un Ministre Etranger qui négocie avec eux, il n'y seroit presque jamais en sûreté, parce que ceux qui voudroient s'en défaire ne manqueroient pas de prétextes pour colorer cette résolution, & lorsqu'on auroit commencé à arrêter un Ministre Public qui auroit donné juste sujet de se plaindre de sa conduite, on le pourroit faire dans la suite sur des soupçons mal fondés, & sur des

138 *De la maniere de négocier*
calomnies ; ce qui seroit capable
de rompre le commerce si né-
cessaire entre les Princes & les
Etats indépendans.

Il est vrai qu'un Ministre qui
manque à la foi publique , ne
mérite pas qu'elle lui soit gar-
dée, sur tout celui qui fait des
pratiques & des attentats con-
tre le Prince ou contre le gou-
vernement du pays où il rési-
de ; mais afin de ne point con-
trevenir au *droit des gens* , qui
doit toujours être respecté ; il est
plus à propos de renvoyer de
tels Ambassadeurs que de les pu-
nir , on peut leur donner des
gardes pour empêcher qu'ils ne
continuent leurs pratiques jus-
qu'à ce qu'ils soient hors de l'E-
tat , en se servant du prétexte
honnête de pourvoir à leur sû-
reté.

Un sage Ambassadeur doit

éviter de tomber dans de pareilles intrigues ; car si le *droit des gens* le garantit d'en être puni de la part du Prince ou de ceux qui gouvernent l'Etat, il ne le garantit pas toujours de la fureur d'un peuple aisé à exciter contre lui & de laquelle on se justifie en la défavouant.

Un Ministre est à plaindre quand il a ordre de son Maître de former des cabales dangereuses dans l'Etat où il est, & il a besoin de toute son adresse & de tout son courage pour se tirer d'un pas si glissant.

Il n'y a gueres de services qu'un bon sujet & un fidèle Ministre ne doive à son Prince ou à sa patrie, cependant l'obéissance a ses bornes, & elle ne s'étend pas jusqu'à agir contre les Loix de Dieu & de la justice, qui ne permettent point d'attenter à la

140 *De la maniere de negocier*
vie d'un Prince, de lui faire ré-
volter ses sujets, d'usurper ses
États ou de les troubler en y ex-
citant des guerres civiles l'or-
qu'on y a été reçu sous le titre
d'amitié; un Ambassadeur doit
détourner par ses Conseils de
pareilles entreprises, & si le Prin-
ce ou l'Etat y persiste, l'Ambas-
sadeur peut & doit alors deman-
der son rappel & garder cepen-
dant le secret à son Souverain.

Il faut rendre justice à la plû-
part des légitimes Souverains, en
disant, qu'il y en a très-peu qui
se portent d'eux-mêmes à de
semblables desseins; presque tou-
tes les entreprises injustes & les
cabales qu'on fait en leur nom
dans les autres Etats leur sont
suggérées par leurs Ministres ou
par quelques Négociateurs qui
les y engagent en s'offrant de
les exécuter, bien-loin de les en

détourner, & ces Négociateurs ne sont pas à plaindre quand ils tombent dans les filets qu'ils ont eux-mêmes tendus pour autrui; on pourroit alléguer divers exemples de la vérité de cette observation, & on en trouvera toujours dix contre un, où les Négociateurs ont été les auteurs & les sollicitateurs de pareilles entreprises pour se faire de fête auprès de leurs Princes.

Mais il y a bien de la différence entre débaucher les sujets du Prince pour les engager en des conspirations contre lui, & les gagner seulement pour être informé par eux de ce qui se passe dans l'Etat, cette dernière pratique à toujours été permise à un Ministre Etranger, & il n'y a que le sujet qui se laisse corrompre, qui en doive être blâmé & châtié.

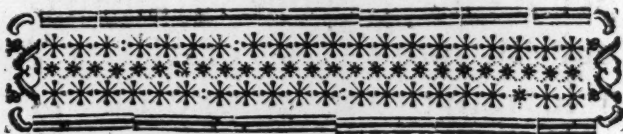
142 *De la maniere de négocier*

Outre la considération du *droit des gens*, l'intérêt du repos public veut qu'on conserve les privilèges des Ministres étrangers, afin de ne se pas exposer au péril d'une nouvelle guerre dans laquelle se jette souvent le Prince ou l'Etat qui entreprend de se faire justice lui-même sur le Ministre d'un autre Prince, qui a droit de s'en ressentir ; & le Prince qui en use si violemment est justement blâmé de tous les autres & expose ses sujets pour satisfaire à sa passion.

Il faut donc qu'il demande raison au Prince de la mauvaise conduite de son Ministre, s'il est en état de se la faire rendre en cas de refus, & s'il convient à ses intérêts de l'entreprendre, sinon il est de sa sagesse de dissimuler & de témoi-

avec les Souverains. 143
gner du mépris pour l'Ambassa-
deur & pour ses pratiques ,
en le renvoyant chargé de la
confusion qu'il a meritée.





DES CEREMONIES
ET DES CIVILITEZ
QUI SE PRATIQUENT
ENTRE LES
MINISTRES ETRANGERS.

CHAPITRE X.

QUAND un Ministre est arrivé dans une Cour, & qu'il en a donné part au Prince, il doit en informer tous les Ministres Etrangers qui sont en la même Cour, par un Gentilhomme, ou par un Secrétaire, ils lui rendent ensuite la première

avec les Souverains. 145
miere visite, qui est dûe au dernier venu, s'il manque à faire avertir de son arrivée quelqu'un des Ministres Etrangers qui sont dans la Cour où il arrive, ce Ministre ne lui doit point rendre de visite, jusqu'à ce qu'il ait satisfait à cette civilité.

Lorsqu'il y a des Ambassadeurs de plusieurs Rois, celui qui arrive doit rendre la premiere visite à l'Ambassadeur de France, qui a par tout le premier rang, & qui ne la doit pas recevoir autrement.

Les Espagnols après avoir chicanné vainement depuis le précédent siècle, pour ne plus reconnoître la préseance, dont la France est en possession immémoriale sur toutes les autres Couronnes de la Chrétienté, l'ont enfin reconnue par la Déclaration publique que le Roi

146 *De la maniere de négocier*
d'Espagne Philippe IV, en fit
faire au Roi en 1662, par le
Marquis de la Fuente, son Am-
bassadeur en France, ensuite du
démêlé arrivé à Londres entre
le Comte d'Estrades le Baron
de Vatteville, & les Ambassa-
deurs d'Espagne s'absentent de
toutes les cérémonies où il y a
un Ambassadeur de France.

Quelques autres Couronnes
commencerent durant la négo-
ciation de la paix de Munster à
vouloir introduire une prétendue
égalité entre tous les Rois de
l'Europe, mais nonobstant cette
nouveauté mal fondée, & incon-
nue jusqu'alors; la France est de-
meurée en possession de son an-
cien droit de primauté que tous
ses Ambassadeurs soutiennent
avec éclat dans toutes les Cours
où ils font quitter la place aux
Ambassadeurs de toutes les autres

Couronnes qui leur cedent en s'absentant.

Le Cardinal Savelli Romain ; ayant été fait Cardinal en 1647. le Comte d'Ognate , Ambassadeur d'Espagne lui rendit la premiere visite avant celle qu'il reçut du Marquis de Fontenay Mareuil Ambassadeur de France ; ce Cardinal rendit à l'Ambassadeur d'Espagne sa visite , & alla ensuite chez l'Ambassadeur de France , qui le laissa entrer dans sa Cour , & comme il sortoit du carosse , on lui vint dire de la part de l'Ambassadeur , qu'il ne vouloit pas le recevoir , parce qu'il avoit manqué à ce qu'il devoit à la Couronne de France , le Cardinal se plaignit de l'affront que l'Ambassadeur lui faisoit , à quoi on lui répondit qu'il ne devoit s'en prendre qu'à lui-même , qu'il ne pouvoit pas ignorer ce

148. *De la maniere de négocier*
qui étoit dû à l'Ambassadeur du
premier Roi de la Chrétienté,
& qu'il n'avoit qu'à feuilleter les
Registres de la Cour de Rome,
s'il en étoit mal instruit : Ce Car-
dinal fit faire ensuite de grandes
excuses à l'Ambassadeur de Fran-
ce, & dit qu'il n'avoit manqué
que par le mauvais conseil de
quelques Prélats qui lui avoient
dit qu'il falloit rendre les visites
dans l'ordre qu'il les avoit re-
çûes.

Cet exemple sert à faire con-
noître que quand l'Ambassadeur
de France auroit été le dernier
à rendre la premiere visite à un
Ambassadeur nouvellement arri-
vé, ou à un Cardinal nouvel-
lement créé, il n'en doit pas
moins être visité le premier,
parce qu'il n'admet point de
concurrence pour le premier
rang avec les Ambassadeurs des

autres Rois pour quelque cause que ce soit.

Quand il y a plusieurs Ambassadeurs de la même Couronne dans un même lieu, comme il arrive d'ordinaire aux conférences de la Paix, les Ambassadeurs de France ne permettent point qu'on fasse aucune différence entre le premier, le second & le troisième Ambassadeur, & ainsi des autres s'ils y étoient en plus grand nombre, & si après avoir visité le premier Ambassadeur de France, on visitoit le premier Ambassadeur d'Espagne avant que de rendre visite aux autres Ambassadeurs du Roi, ils ne la recevroient pas & ne la doivent point recevoir, parce qu'ils sont égaux en titres & composent le même corps d'ambassade qui ne se peut séparer.

Monsieur *Davaux* & Mon-

150 *De la maniere de négocier*
sieur *Servien* étant Ambassadeurs
Plenipotentiaires de France pour
la Paix à Munster , les Députés
des Villes Anseatiques leur firent
demander audience à l'Hôtel de
Monsieur *Davaux* premier Am-
bassadeur où ils furent reçus en
1645. & on leur fit dire qu'après
cette audience ils pourroient voir
le même jour ou le lendemain
Monsieur *Servien* chez lui , Mon-
sieur *Servien* se trouva à cette
premiere audience , ils adresse-
rent leurs complimens à tous les
deux , & ils crurent avoir satis-
fait à ce qu'ils devoient aux Am-
bassadeurs de France , & allerent
ensuite rendre visite aux Ambas-
sadeurs d'Espagne qui les reçu-
rent de la même maniere , le
lendemain ils demanderent au-
dience à Monsieur *Servien* en
particulier , il la leur assigna &
les fit recevoir par ses domesti-

qués qui les conduisirent dans une chambre, où après avoir attendu long-temps seuls, on leur vint dire que Monsieur *Servien* ne les pouvoit voir parce qu'il avoit appris qu'ils avoient manqué à ce qu'ils lui devoient en visitant les Ambassadeurs d'Espagne ensuite de la visite qu'ils avoient rendue à Monsieur *Davaux* avant que de venir chez lui qui avoit la même qualité que Monsieur *Davaux*, qu'ils avoient manqué en cela à ce qu'ils devoient au Roi son Maître, & qu'il ne doutoit pas qu'ils n'en fussent desavoués par leurs superieurs.

Ces Deputés voulurent se justifier en disant qu'ils n'avoient qu'une seule lettre pour les deux Ambassadeurs de France, & qu'ils avoient satisfait à leur commission en la rendant à tous les deux

152 *De la maniere de negocier*
& les visitant avant les Ambassadeurs d'Espagne, que Monsieur *Davaux* leur avoit répondu pour l'un & pour l'autre, & que cette seconde visite n'étoit qu'une civilité qu'ils rendoient à la personne de Monsieur *Servien*, mais ils ne furent pas écoutés, & Monsieur *Servien* étant depuis allé à *Osnabruk*, d'autres Députés des mêmes Villes réparèrent la faute de leurs Collègues en rendant à Monsieur *Servien* ce qui lui étoit dû.

Le Duc d'Angoulême, le Comte de Bethune & Monsieur de Chateauneuf étant Ambassadeurs extraordinaires de France en Allemagne, le *Lord Voton* Ambassadeur d'Angleterre à Vienne rendit la premiere visite au Duc d'Angoulême, chef de l'Ambassade & voulut rendre la seconde à l'Ambassadeur d'Espagne, les

deux autres Ambassadeurs de France lui firent dire que s'il le voyoit avant eux, ils ne recevroient point sa visite & ne traiteroient point avec lui, sur cela l'Ambassadeur d'Angleterre offrit encore de voir le Comte de Bethune second Ambassadeur, mais ils rejeterent cette proposition, de sorte qu'il fut obligé de les venir voir tous trois séparément avant que d'aller chez l'Ambassadeur d'Espagne.

Les Ambassadeurs des Couronnes se reçoivent & se reconduisent réciproquement jusqu'au carosse, & ils rendent la premiere visite aux Ambassadeurs des autres puissances inférieures lorsqu'ils sont arrivés les derniers.

Les Envoyés se rendent entre eux les mêmes civilités que les Ambassadeurs à leur arrivée à l'égard des complimens & des

154 *De la maniere de négocier*
visites, les Envoyés de France &
des autres Couronnes donnent la
main chez eux dans toutes les
Cours à tous les Envoyés des au-
tres Souverains.

Les Envoyés des Princes d'I-
talie disputent le rang à ceux des
Electeurs à la Cour de France &
dans toutes les autres Cours, hors
de l'Allemagne.

Les Ministres des Princes qui
font en guerre & qui se trouvent
dans une même Cour, ne se
visitent point tant que la guerre
dure, mais ils se font des civili-
tés réciproques en lieu tiers lors-
qu'ils se rencontrent, la guerre
ne détruit point les règles de
l'honnêteté ni celles de la géné-
rosité, elle donne même souvent
occasion de les pratiquer avec
plus de gloire pour le Ministre
qui les met en usage, & pour le
Prince qui les approuve.

avec les Souverains. 155

Le Sieur de Gremonville étant Envoyé du Roi à Rome durant la guerre entre la France & l'Espagne, un Moine Portugais lui découvrit la résolution qu'il avoit prise de faire assassiner *le Marquis de la Fuente* Ambassadeur d'Espagne, parce qu'il prétendoit de réussir par ce moyen à délivrer *Dom Duarte*, frere du Roi de Portugal qui étoit prisonnier entre les mains des Espagnols, *le Sieur de Gremonville*, en avertit *le Marquis de la Fuente*, & en fut fort loué à la Cour de France & ailleurs comme le méritoit cette bonne action.





DES LETTRES
DE CRE'ANCE,
DES PLEINS POUVOIRS
ET DES
PASSEPORTS.

CHAPITRE XI.

LORSQU'UN Prince ou un Etat envoie un Négociateur vers un autre Souverain , il le charge de lui rendre une lettre par laquelle il le prie d'ajouter foi à ce que son Ambassadeur ou son Envoyé lui dira de sa part, & c'est cette lettre qu'on appelle de créance, qui établit la qualité de celui qui la rend, laquelle par cette raison y doit être spécifiée.

Il y a en France de deux sortes de lettres de créance, l'une qu'on appelle lettre de cachet expédiée & contresignée par le Secrétaire d'Etat des affaires étrangères, & qu'on nomme ailleurs lettre de la Chancellerie, l'autre qu'on nomme lettre de la main écrite par un des Secrétaires du Cabinet, & signée de la main du Roi, qui n'est point contresignée, on rend d'ordinaire cette dernière à la première Audience particulière, qu'on a du Prince à qui elle s'adresse, & on rend la première à la première Audience publique.

Quand un Négociateur va de la part d'un Prince ou d'un Etat libre à une Assemblée de Ministres dont on est convenu pour y traiter entr'eux au nom de leurs Maîtres; il n'est point chargé de lettres de créance, & c'est dans le plein pouvoir qu'on lui donne,

158 *De la maniere de négocier*
que doit être la qualité , en laquelle il se fait reconnoître par la communication qui se fait entre ces Ministres de leurs pouvoirs.

Les pleins pouvoirs sont d'amples procurations qu'un Prince ou un Etat donné à un ou à plusieurs Ministres pour traiter ses affaires, par lesquels il promet d'agréer & de ratifier tout ce qu'ils auront conclu en son nom; outre ces termes généraux , il faut encore que l'affaire dont il s'agit y soit spécifiée pour les autoriser suffisamment à signer un traité , comme sont ceux de Paix , de Trêve , de Ligue , d'Alliance, de Commerce , &c.

Il y a de deux sortes de pouvoirs , les uns partent immédiatement du Souverain , & les autres de celui qui a un plein pouvoir général avec faculté de sub-

stituer des Plénipotentiaires en son absence, & cette maniere a souvent été mise en usage à l'égard des Ministres d'Espagne qui se trouvoient dans des conférences pour traiter avec d'autres Ministres, ce que les Espagnols pratiquoient tant par une grandeur fastueuse qu'à cause de l'éloignement de la Cour de Madrid, qui faisoit qu'elle envoyoit d'ordinaire un plein pouvoir général au Gouverneur des Pays-bas pour les affaires du Nord, & un autre plein pouvoir au Gouverneur du Milanois pour celles qui regardoient les Princes d'Italie, les Suisses & les Grisons; ces Gouverneurs Espagnols députoient souvent des Envoyés, qui étoient reconnus pour Ministres publics par les Princes & les Etats auxquels ils les envoyoit, & l'Ambassadeur d'Espagne qui étoit en

160 *De la maniere de négocier*

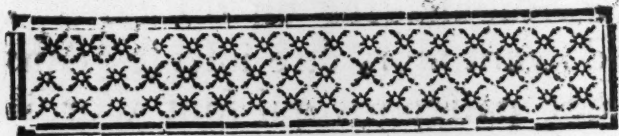
Suisse, recevoit d'ordinaire sa commission du Gouverneur du Milanois, auquel il rendoit compte de ses négociations, il y a aussi plusieurs Princes & Etats qui avoient des Ministres auprès de ces Gouverneurs Espagnols, & le Pape donne la qualité de Nonce Apostolique au Ministre qu'il tient auprès du Viceroy de Naples.

Les passeports sont des lettres sur la foi desquelles ceux à qui elles sont accordées peuvent & doivent passer en toute sûreté par les terres des Princes ou des Etats qui les leur ont fait expedier quoiqu'ils soient en guerre actuelle avec leurs Souverains, ils s'en accordent réciproquement pour la sûreté des Ministres qu'ils envoient, pour traiter dans les lieux destinés aux conférences; les qualités de ces Ministres, soit

avec les Souverains. 161

d'Ambassadeur ou d'Envoyé ;
doivent alors être inserées dans
ces passeports qui sont d'ordi-
naire remis aux Ministres des
Princes reconnus Médiateurs ,
pour être envoyés aux parties
intéressées. On ne peut contre-
venir à ces passeports sans violer
le droit des gens.





DES INSTRUCTIONS.

CHAPITRE XII.

L'INSTRUCTION est un écrit qui contient les volontés principales du Prince ou de l'Estat qui en charge son Négociateur afin qu'il y ait recours pour soulager sa mémoire, & pour régler sa conduite, cet écrit doit être secret, & est fait seulement pour celui qui en est chargé, il y a quelquefois des occasions où il a ordre de le communiquer, ou d'en faire voir quelques articles au Prince vers lequel il est envoyé, ou à quelqu'un de ses plus confidens Ministres, pour leur marquer la confiance du Maître

qu'il envoie, il arrive aussi qu'on fait quelquefois de deux sortes d'instructions, une qu'on appelle *Offensive*, c'est-à-dire, faite pour être montrée, & une secrète qui contient les véritables & dernières intentions du Prince ou de l'Etat qui la donne; mais toutes les instructions sont souvent changées en divers articles par les dépêches journalières que reçoit le Négociateur, qui doivent être regardées comme autant de nouvelles instructions sur les avis qu'il a donnés du pays où il est, & sur les événemens qui changent la situation des affaires & celle des esprits & des volontés des Princes & des ministres de qui elles dépendent.

On ne peut sans violer le *droit des gens* forcer un Ministre public à montrer son instruction, & il

164 *De la maniere de négocier*
ne la doit jamais communiquer
sans un ordre exprès de son Maître , il n'a pas besoin d'autre titre pour faire ajoûter foi aux paroles qu'il porte de sa part , que la lettre de créance qu'il a présentée , ou le plein pouvoir qu'il a communiqué.

Les instructions quelque judicieuses qu'elles puissent être , sont plus ou moins utiles à proportion du degré d'intelligence de ceux qui en sont chargés , un habile Négociateur sçait non-seulement executer avec dextérité les ordres de son Maître, mais il lui donne incessamment des avis & des expédiens pour profiter des conjonctures favorables qui se présentent de faire réussir ses desseins ; un homme sans capacité ne profite de rien , il exécute mal les ordres qu'on lui don-

avec les Souverains. 165

ne , & quelque clairs qu'ils puissent être, il est sujet à s'y tromper, il fait à contre-tems ou d'une manière peu convenable, les propositions dont il est chargé , il laisse échaper les occasions propres à les faire réussir, & au lieu de faire prospérer les affaires de son Maître , il avance souvent celles de ses ennemis.

Il est surprenant de voir l'inégalité qui se trouve souvent dans la conduite des hommes , il n'y a point de Ministres qui ayant dessein de faire bâtir une maison, ne cherchent avec soin le meilleur Architecte & les meilleurs ouvriers pour les y employer, & il s'en trouve plusieurs qui ayant des affaires de la dernière importance à faire négocier, & desquelles dépend souvent le bonheur ou le malheur public les confient,

166 *De la maniere de négociier*
non pas à des Architectes; mais à
des maçons en cet art, c'est-à-
dire, à des gens sans génie & sans
la capacité & la dextérité si né-
cessaire à ces sortes d'emplois.

Ceux qui ont part à la confian-
ce du Prince ou Ministre, ne
sont pas excusables de leur pro-
poser des sujets incapables pour
traiter les affaires étrangères,
parce que les fautes qu'ils y font,
attirent après elles de trop grands
inconveniens, & c'est faire une
faute pour un Négociateur, que
de ne pas découvrir & de ne pas
prévoir des résolutions préjudi-
ciales aux intérêts de son Maî-
tre, & d'occuper la place d'un
autre plus éclairé & plus appli-
qué, qui les auroit découvertes,
& qui en auroit empêché l'effet.

Les fautes que commettent ceux
qui servent un Prince au-dedans

de son Etat, se peuvent redresser par son autorité, mais comme il n'en est pas de même de celles qui se font dans les négociations avec des Princes Souverains, ou avec des Etats libres, le Ministre qui en a la principale direction, ne peut être trop circonspect ni trop appliqué à bien choisir les sujets qu'il y employe & à les connoître par lui-même, sans avoir égard aux recommandations ni à des raisons de parenté & d'alliances, à moins qu'elles ne concourent avec le mérite & la capacité des sujets proposés, parce qu'il est garant auprès de son Prince de ceux qu'il produit, que leurs bons succès lui font honneur, & que les mauvais retombent sur lui, qui a souvent besoin d'épuiser toute son industrie pour les réparer; mais un principal Ministre est à plaindre, lorsqu'il

368 *De la maniere de négocier*
que par des intrigues & par des ca-
bales qui regnent en diverses
Cours, on remplit ces sortes d'em-
plois de mauvais sujets, & qu'on
lui ôte les moyens d'y employer
les meilleurs ouvriers.





CE QUE DOIT FAIRE
UN AMBASSADEUR
OU UN ENVOYE'
AVANT QUE DE PARTIR;

CHAPITRE XIII.

LORSQU'UN Négociateur a été nommé pour aller dans une Cour ou vers une République, l'un de ses premiers soins doit être de demander la communication des dépêches du dernier Ministre qui l'a précédé dans le même Pays, afin d'y apprendre l'état où il a laissé les affaires qu'il avoit à négocier, & d'en pouvoir reprendre le fil,

H

CE

170 *De la maniere de négocier*
en se servant de la connoissance
des choses passées pour régler sa
conduite dans celles de l'avenir.

Toutes les affaires ont entr'elles
un enchaînement & une liaison
qui rend la connoissance des faits
entièrement nécessaires, sur-tout
en matière de négociation entre
des Etats libres & indépendans,
qui se règlent plus ordinairement
sur leurs intérêts & sur les exem-
ples du passé, que par des rai-
sons de droit.

Lorsque le nouveau Négocia-
teur a lû avec attention les dépê-
ches de son prédécesseur, il doit
faire ses réflexions & ses observa-
tions sur les difficultés qui peu-
vent arriver dans le cours de sa
négociation, soit à l'égard du cé-
rémonial ou des affaires dont il
est chargé, afin de demander au
Ministre du Prince à qui il en
doit rendre compte, les éclair-

cifsemens & les ordres nécessaires sur ces difficultés, & de lui suggérer les expédiens qu'il juge les plus propres pour les faire cesser.

Quelque habile que soit un Prince ou un Ministre chargé de la conduite générale de ses affaires, il est difficile qu'il puisse tout prévoir, & qu'il donne des instructions assez amples & assez précises aux Négociateurs qui vont dans les Cours étrangères sur tous les incidens qui peuvent arriver; ainsi il est bon que celui qui est chargé de l'exécution des ordres de son Maître dans un pays éloigné, travaille avec soin avant que de partir, à s'instruire de ses volontés principales, & qu'il lui demande ensuite les moyens propres pour les faire réussir.

Il doit encore se faire informer

172 *De la maniere de négocier*
par ceux qui ont négocié dans
le pays où il va, ou qui y ont fait
un long séjour, de plusieurs dé-
tails dont la connoissance lui
peut être fort utile pour y régler
sa conduite; il est bon aussi qu'il
lie amitié particuliere avec le
Ministre du même pays qui se
trouve à la Cour d'où il part, afin
que ce Ministre donne par ses
lettres de bonnes relations de lui,
qu'il tâche sur tout à le convain-
cre du desir qu'il a de se rendre
agréable au Prince ou à l'Etat
vers lequel on l'envoie, & de
contribuer à une bonne intelli-
gence entre leurs Maîtres, il doit
encore faire connoître à ce Mi-
nistre qu'il ne perdra aucune oc-
casion de rendre des témoignages
avantageux de sa bonne condui-
te, & de l'estime qu'il s'est ac-
quise dans le pays où il se trouve,
ce qui peut beaucoup contribuer

à engager le même Ministre à lui rendre de bons offices par ses dépêches ; & à lui procurer des amis dans le pays où il va ; car les hommes se portent volontiers à obliger ceux qui se mettent en devoir de leur être utiles , & les offices réciproques sont les plus sûrs & les plus solides fondemens de leur amitié.

Il faut qu'un habile Négociateur s'applique encore à faire un bon choix de ses domestiques , pour ne mener avec lui que des gens sages & de bonnes mœurs , dont il ne puisse recevoir aucun reproche dans le pays où il va , qu'il contribue sur tout à leur bonne conduite par son exemple & par sa sévérité , à châtier tous ceux qui manqueront à leur devoir , au lieu de les soutenir dans leurs déreglemens , comme font mal-à-propos plusieurs Mi-

174 *De la maniere de négocier*
nistres qui sont quelquefois eux-
mêmes fort déréglés , & qui abu-
sent de l'autorité de leur Prince,
& des privilèges attachés à leur
caractère , pour satisfaire à leurs
fantaisies.

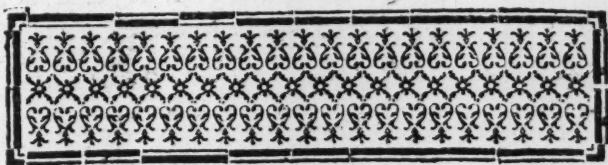
Qu'il choisisse sur-tout un Sé-
cretaire fidèle & judicieux , &
qu'il regarde ce choix comme
l'une de ses plus importantes af-
faires ; car s'il le prend débauché,
fripon ou indiscret , il s'expose à
de grands inconveniens. Il y a
quelques années qu'un Sécre-
taire d'un Ambassadeur de Fran-
ce, ayant vendu le chiffre de son
Maître à la Cour où il négocioit,
cette infidélité donna lieu d'in-
tercepter & de déchiffrer les dé-
pêches de l'Ambassadeur , ce qui
causa un éclat & une espèce de
rupture , qui a eu des suites fâ-
cheuses & préjudiciables aux
deux Cours, dont les intérêts
étoient de demeurer unies.

La nécessité qu'il y a de choisir un fidèle & habile Secrétaire, donne lieu de croire qu'il seroit utile au service du Roi de rétablir l'ancienne coutume abolie en France depuis ces derniers tems , qui étoit de donner à nos Ambassadeurs des Secrétaires de l'Ambassade qui fussent choisis par le Roi , suivant ce qui se pratique avec succès par les autres Puissances. Les Rois de Suède ont plusieurs Secrétaires qu'ils appellent *de commission* , ils les envoient avec leurs Ambassadeurs & avec leurs Envoyés , & ils deviennent souvent Envoyés & même Ambassadeurs , après avoir servi auprès de ceux qui le font.

Les Secrétaires d'Ambassade choisis & payés par le Roi , serviroient à mettre en sûreté le secret de la négociation , qui est

176 *De la maniere de négocier*
souvent livré à de mauvais sujets,
parce que les Ambassadeurs ne
font pas la dépense nécessaire
pour s'attacher des hommes sûrs
& capables de les bien servir ; ils
feroient d'un grand soulagement
à un Ambassadeur pour le dé-
charger de plusieurs détails qu'il
est dangereux de confier à des
gens indiscrets ou malhabiles, &
il s'en formeroit de bons ouvriers
à présent si rares & si nécessaires
en ces sortes d'emplois.





CE QUE DOIT FAIRE
UN NEGOCIATEUR
A SON ARRIVE'E
DANS UNE COUR ETRANGERE.

CHAPITRE XIV.

LORSQU'UN Négociateur
est arrivé dans le pays où on
l'envoye , qu'il a donné part sui-
vant l'usage établi , & qu'il a fait
connoître le caractere dont il est
revêtu , il doit se procurer le
plûtôt qu'il lui est possible , une
Audience particuliere du Prince,
& s'y étendre principalement sur

H v.

178 *De la maniere de négocier*

le désir que son Maître a d'entretenir avec lui une bonne amitié & correspondance , & de la lier par des nœuds plus étroits que par le passé , ce qu'il doit accompagner de témoignages de l'estime & de l'amitié de son Maître , pour le Prince ou pour l'Etat vers lequel il est envoyé , & du désir qu'il a de contribuer à leur parfaite union.

Après avoir satisfait aux premières démarches , & aux cérémonies usitées en pareil cas , il doit s'appliquer à bien connoître son terrain , c'est-à-dire , à observer avec soin l'état de la Cour & du gouvernement ; il faut sur tout qu'il étudie le Prince , ses inclinations , ses attachemens , ses vertus & ses foiblesses , afin de pouvoir dans les occasions mettre en œuvre cette connoissance , il peut non seulement

l'acquérir par lui-même s'il est éclairé, à cause de l'accès que lui donne son emploi auprès du Prince ; mais encore par les lumières qu'il peut tirer des autres Ministres Etrangers , qui sont depuis long-tems dans la même Cour, & avec lesquels il lui est utile , & souvent nécessaire de lier commerce & amitié jusqu'à un certain point.

Comme il n'y a point de Prince qui ne se confie à quelqu'un dans ses plus grandes affaires , il faut que le Négociateur étudie au même tems les Ministres & les confidens du Prince à qui on l'envoie, qu'il découvre leurs endroits sensibles, leurs opinions, leurs passions , leurs préventions & leurs intérêts ; & jusqu'à quel degré peut aller le crédit qu'ils ont sur l'esprit du Prince ou dans l'Etat , & quelle part

180 *De la maniere de négocier*
ils ont dans les résolutions qui s'y
prennent.

Lorsqu'il est exactement instruit de toutes ces choses , il en doit faire par ses dépêches un fidele tableau à son Maître , & en tirer ses conséquences touchant les moyens qu'il peut mettre en usage , pour faire réussir les affaires dont il est chargé.

Après avoir acquis ces connoissances , il doit travailler à les mettre en œuvre pour s'acquiescer l'inclination & l'estime du Prince , de ses Ministres & de ses Favoris , & s'appliquer à trouver les moyens les plus propres de les rendre favorables aux intérêts de son Maître.

Pour y parvenir , la plus sûre & la meilleure voie qu'un habile Négociateur puisse prendre est d'examiner tous les avantages que le Prince ou l'Etat auprès duquel

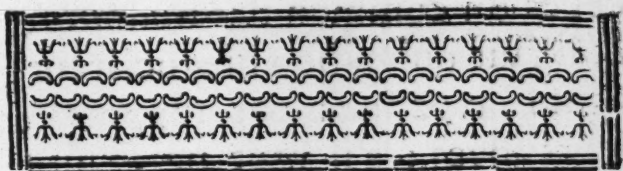
il se trouve peut tirer de l'union qu'il lui propose, de tâcher à l'en convaincre, de travailler sincèrement à les lui procurer & de les faire concourir avec ceux de son Maître, il devient par cette voie le lien de leur amitié & de leur union, & il s'acquiert sûrement leur estime & leur confiance, en faisant prospérer leurs communs intérêts.

Il peut encore quelquefois profiter des passions d'un Prince ou de ses Ministres, comme sont celles d'un ressentiment pour des injures reçues ou d'une jalousie contre quelqu'autre Puissance, pour les obliger à prendre des résolutions conformes aux intérêts de son Maître, parce qu'alors ces passions prévalent souvent aux plus grands intérêts.

C'est ce qui arrive le plus ordinairement dans les Cours des

182 *De la maniere de négocier*
Princes que dans les Républi-
ques, à moins que ces dernières
ne soient entraînées par un petit
nombre d'ambitieux qui y em-
piètent la principale autorité, &
qui sacrifient les intérêts publics
à leurs vûes particulieres & aux
avantages qu'ils en tirent.





MOYENS DE S'INSINUER
DANS LES BONNES GRACES
D'UN PRINCE
ET DE SES MINISTRES.

CHAPITRE XV.

QUELQUES élevés que soient les Princes, ils sont hommes comme nous, c'est-à-dire sujets aux mêmes passions, mais outre celles qui leur sont communes avec les autres hommes, l'opinion qu'ils ont de leur grandeur, & le pouvoir effectif qui est attaché à leur rang, leur donnent des idées différentes de

184 *De la maniere de négocier*
celles du commun des hommes ;
& il faut qu'un bon Négociateur
agisse avec eux par rapport à
leurs idées , s'il veut ne se pas
tromper. Il faut donc qu'il se
dépouille en quelque sorte de
ses propres sentimens pour se
mettre en la place du Prince
avec qui il traite , qu'il se trans-
forme , pour ainsi dire en lui ;
qu'il entre dans ses opinions &
dans ses inclinations , & qu'il se
dise à lui-même après l'avoir
connu tel qu'il est , *si j'étois en*
la place de ce Prince avec le même
pouvoir , les mêmes passions & les
mêmes préjugés , quels effets pro-
duiroient en moi les choses que j'ai
à lui représenter ? s'il fait souvent
cette réflexion , elle lui sera d'u-
ne grande utilité pour régler sa
conduite & ses discours à l'égard
du Prince avec qui il traite , &
pour s'insinuer agréablement
dans son esprit.

L'un des meilleurs moyens de persuader est de plaire ; pour y réussir, il faut qu'un Négociateur s'applique à dire des choses agréables & à adoucir par le choix des termes, du ton, de l'air, & des manières de s'exprimer celles qui sont fâcheuses par elles-mêmes.

Les Princes sont accoutumés dès leur naissance à la soumission, aux respects, & aux louanges de ceux qui les environnent, cela les rend plus sensibles & plus faciles à irriter par les contradictions ; par les discours trop libres ou trop familiers, par les railleries, & par certaines vérités qui n'ont pas accoutumé de frapper leurs oreilles. Il faut qu'un bon Négociateur évite autant qu'il est possible de choquer la fierté naturellement attachée à leur condition, il ne doit pas

186 *De la maniere de négocier*
les louer avec fadeur , ni leur
applaudir bassement dans les
choses blâmables ; mais il ne doit
pas aussi perdre les occasions de
leur donner les louanges qu'ils
ont méritées , & s'il a le cœur
& l'esprit bien fait , il saura les
leur donner avec choix & avec
dignité.

La grande habitude que les
Souverains ont à s'entendre
louer , les rend d'ordinaire plus
délicats que le commun des hom-
mes en matiere de louanges ; il
faut que celles qu'on leur donne
soient ingenieuses & bien placées
pour être reçues agréablement ,
ils ressemblent en cela à ces hom-
mes friands , qui se sont raffiné le
goût par le long usage des mets
les plus délicieux , & leurs Cour-
tisans sont sans cesse occupés à
leur apprêter des louanges bien
assaisonnées.

C'est le plus grand art d'un habile Courtisan , que de sçavoir louer bien à propos. Le meilleur moyen d'y réussir est de ne donner jamais de fausses louanges , c'est-à-dire de ne pas attribuer à un Prince de belles qualités qu'il n'a point , de relever & de faire valoir celles qu'il a , & de ne le louer que dans les choses qui sont véritablement louables.

Il seroit donc à souhaiter qu'on ne s'amusât point à louer, du moins que legerement , les Princes sur leurs richesses , ni sur la beauté de leurs maisons , de leurs meubles, de leurs bijoux, de leurs habits , & autres choses vaines qui leur sont étrangères ; mais qu'on les louât sur celles qui sont essentiellement à eux , & qui meritent d'être louées , sur les marques qu'ils donnent de grandeur , de coura-

188 *De la maniere de négocier*
ge, de justice, de modération,
de clémence, de liberalité, de
bonté, de douceur, & sur toutes
leurs actions veritablement ver-
tueuses, sur les talens & les lu-
mieres de leur esprit, leur sa-
gesse, leur capacité dans les af-
faires & leur application aux
grandes choses. On y peut en-
core faire entrer les agrémens
extérieurs de leurs personnes,
sur tout avec les jeunes Princes;
mais ces sortes de louanges pa-
roissent plus convenables aux
Dames qui en sont souvent plus
touchées que des autres louan-
ges qu'on peut leur donner, &
un habile Négociateur ne doit
pas les négliger auprès des Prin-
cesses en credit, lorsqu'il trouve
les occasions favorables de les
bien placer. Il y en a plusieurs
qui se sont insinués agréablement
dans leur esprit par cette voie &

qui s'en sont servi utilement pour faire prospérer les affaires de leur Maître, mais il y en a aussi qui se sont attiré des affaires fâcheuses pour s'être trop attachés à leur plaisir, ce qui a besoin d'une prudence exacte pour s'y bien conduire, selon les occasions.

Il y a de certaines marques d'attachement accompagnées du respect qui est dû aux Souverains & aux Souveraines, qui contribuent beaucoup à leur rendre agréable un Négociateur qui les fait bien mettre en usage ; il est difficile de s'empêcher de concevoir de l'affection pour ceux qui nous en témoignent, & elle est produite plus ordinairement par des assiduités, des soins, des complaisances, & de petits services souvent réitérés, que par des services fort importants.

J'ai connu un illustre & habile Ambassadeur qui ne négligeoit aucuns de ses soins, & qui jouant souvent avec un grand Prince, se laissoit perdre exprès pour le mettre de bonne humeur, ce qui ne manquoit pas de lui réussir & de lui en faire avoir des Audiances plus favorables sur les affaires qu'il avoit à traiter avec lui, & la perte médiocre qu'il faisoit en jouant de cette sorte n'étoit pas comparable aux grandes utilités qu'il a tirées d'avoir réussi à lui plaire.

Le même expedient a contribué à l'élevation d'un des derniers Papes, qui n'étant encore que Prélat, jouoit souvent a *grande Prime* avec une parente du Pape. Un jour qu'il y avoit une somme considérable sur le jeu, le Prélat la laissa tirer à la Dame, quoiqu'il l'eût gagnée,

& il jetta ses cartes sous la table, après les avoir fait voir adroitement au Maître de Chambre de cette Dame qui étoit derrière lui. Ce Maître de Chambre raconta ensuite à la Dame la complaisance du Prélat, elle en fut si touchée qu'elle résolut d'employer son credit, qui étoit grand, pour le faire Cardinal, & elle y réussit.

Ce qui a été dit des manières de s'acquiescer les bonnes grâces du Prince se peut appliquer à ses principaux Ministres; un habile Négociateur doit trouver les moyens de les intéresser dans le bon succès de sa négociation, & de maintenir les conditions du traité qu'il fait avec leur Maître. Il faut pour cela qu'il sache y ménager leurs avantages particuliers sans les commettre & qu'il emploie toute sa dex-

192 *De la maniere de négocier*
terité & sa discretion pour les
mettre en état de profiter de ses
bonnes intentions à leur égard;
c'est ce qu'il a occasion de prati-
quer lorsqu'il est employé à trai-
ter de la part d'un grand Prince
avec un Prince inférieur. Com-
me ce dernier y reçoit d'ordina-
ire quelque secours d'argent sous
le titre de *subsides*, la libéralité
du plus puissant doit s'étendre
sur le Ministre qui a contribué
à leur union, & il y a plusieurs
Princes sur tout dans les Pays
du Nord qui trouvent bon que
leurs Ministres profitent de ces
occasions, pourvû qu'on ne leur
laisse pas appercevoir qu'elles
entrent dans les conditions du
traité, & qu'elles ne passent
dans leur esprit que pour une es-
pece de regale produit par le seul
mouvement de la générosité du
Prince qui les fait.

Mais

Mais quand un Négociateur traite de la part d'un petit Prince, avec un Prince puissant, il n'a pas les mêmes moyens, parce que son Maître n'est pas en état de les lui donner, & que les Ministres d'un puissant Prince n'ayant que de grands objets devant les yeux ne sont pas touchés par de petits intérêts, & ne cherchent leur établissement que dans les bonnes graces de leur Maître. Comme ce grand ressort manque au Négociateur de cette espece, il doit y suppléer par beaucoup de souplesse & de dextérité dans les manieres de négocier pour se rendre agréable au Ministre avec qui il traite.

Il faut pour cela qu'il témoigne toujours du zèle & de l'attachement pour les intérêts de la Cour où il se trouve, qu'il donne part au Ministre de toutes

194 *De la manière de négocier*
les nouvelles avantageuses à cette Cour qui viennent à sa connoissance , qu'il s'en réjouisse avec lui , ainsi que des avantages particuliers qui regardent le Ministre & ceux de sa famille ; qu'il parle toujours avantageusement des affaires du Prince auprès duquel il se trouve , ainsi que de ses qualités personnelles , & qu'il ne tombe jamais dans la faute grossière de certains Ministres Etrangers , qui ayant à vivre dans une Cour pour plusieurs années ; s'y rendent desagréables & suspects au Prince & à ses Ministres en décriant leur conduite & leurs affaires , en louant excessivement celle de leurs ennemis , & faisant toujours des propheties à l'avantage de ces derniers ; c'est un défaut de jugement qui n'est pas pardonnable à un Négociateur , & dans

lequel cependant on voit tomber plusieurs qui se passionnent sans savoir pourquoi dans les affaires générales & dont l'indiscretion va jusqu'à faire paroître une mauvaise volonté impuissante contre les intérêts de la Cour où ils se trouvent devant des Courtisans , qui ne manquent pas d'en faire le rapport.

Il y en a qui s'imaginent qu'ils se feront acheter en tenant cette conduite ; mais c'est une fausse idée qui ne leur réussit presque jamais , s'ils en usent ainsi pour contenter leurs passions particulières , ils donnent des preuves de leur incapacité ou de leur peu de fidélité , en sacrifiant les intérêts de leur Maître à leurs fantaisies , & un Prince bien conseillé doit rappeler ceux qui tombent dans ce défaut ; parce

196 *De la maniere de négocier*
qu'un homme passionné fait d'ordinaire de fausses relations de l'état de la Cour où il se trouve, & que les fausses relations font prendre de fausses mesures au Prince qui les reçoit.

Mais un Ministre qui se rend agréable dans le Pays où il est, y trouve des facilités qui ont souvent autant de rapport à lui & à ses manieres d'agir honnêtes & engageantes qu'aux intérêts dont il est chargé.

Quelque corruption & quelque malignité qui regne dans le cœur des hommes, il y en a peu qui ne se laissent toucher par la droite raison, sur tout lorsque celui qui la possède dans un certain degré de perfection, cherche toujours à l'employer pour leur être utile & agréable, autant qu'il est en son pouvoir.

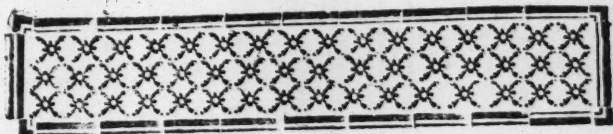
Tout homme d'esprit qui des

Être fortement de plaie à un autre homme avec qui il est en commerce, y réussit d'ordinaire, & trouve les moyens d'en être favorablement écouté.

Que si un Négociateur trouve en la personne d'un Prince ou d'un principal Ministre un esprit mal fait ou prévenu jusqu'au point de n'être susceptible d'aucune raison, ni touché de ses véritables intérêts, il ne doit pas pour cela abandonner la poursuite de son dessein, il faut qu'il fasse ce que feroit un bon Horloger, qui auroit une horloge détraquée, il travailleroit à redresser ce qui y feroit de defectueux; un Négociateur doit regarder d'un même œil, & avec le même sang froid, les obstacles qui s'opposent au succès de sa négociation sans se passionner contre celui qui ne veut ou ne

198 *De la maniere de négocier*
peut entendre ses raisons : ce sont
des épines qu'il trouve en son
chemin & qu'il doit écarter avec
patience ; les conjonctures chan-
gent & les hommes les plus fer-
mes & les plus opiniâtres ne sont
qu'inconstance & que legereté ;
toutes leurs pensées , toutes leurs
résolutions ne dépendent que de
l'Etat où se trouve alors leur
imagination qui est susceptible
de diverses idées souvent fort
opposées ; ainsi il ne faut jamais
désespérer de faire changer leur
mauvaise volonté en une meil-
leure quand on y emploie de
bons moyens , comme il ne faut
jamais trop se confier à leur fa-
veur jusques à croire qu'elle du-
rera toujours.





OBSERVATIONS
SUR LES MANIERES
DE NÉGOCIER.

CHAPITRE XVI.

ON négocie de vive voix ou par écrit, la premiere maniere est d'un plus grand usage dans les Cours des Princes, la seconde est plus usitée quand on traite avec des Républiques, ou dans des assemblées comme sont les Diettes de l'Empire, celles des Suisses, les conferen-ces pour la paix & autres assem- blées de Ministres chargés de pleins pouvoirs.

Il est plus avantageux à un habile Négociateur de négocier de vive voix, parce qu'il a plus d'occasions de découvrir par ce moyen les sentimens & les desfeins de ceux avec qui il traite, & d'employer sa dexterité à leur en inspirer de conformes à ses vûes par ses insinuations & par la force de ses raisons.

La plûpart des hommes qui parlent d'affaires ont plus d'attention à ce qu'ils veulent dire qu'à ce qu'on leur dit, ils sont si pleins de leurs idées qu'ils ne songent qu'à se faire écouter, & ne peuvent presque obtenir sur eux-mêmes d'écouter à leur tour. Ce défaut est particulier à notre nation naturellement vive, impatiente, & qui a de la peine à arrêter l'impétuosité de son temperament ; il est aisé de le remarquer dans les conversations

ordinaires des François où ils parlent presque tous à la fois & interrompent sans cesse celui qui parle, au lieu d'attendre à lui répondre qu'il ait achevé de s'expliquer.

L'une des qualités la plus nécessaire à un bon Négociateur est de sçavoir écouter avec attention & avec réflexion tout ce qu'on lui veut dire, & de répondre juste & bien à propos aux choses qu'on lui représente, bien loin de s'empresse à déclarer tout ce qu'il sçait & tout ce qu'il désire. Il n'expose d'abord le sujet de sa négociation que jusqu'au point qu'il faut pour sonder le terrain, il règle ses discours & sa conduite sur ce qu'il découvre tant par les réponses qu'on lui fait, que par les mouvemens du visage, par le ton & l'air dont on lui parle; & par toutes

les autres circonstances qui peuvent contribuer à lui faire pénétrer les pensées & les desseins de ceux avec qui il traite, & après avoir connu la situation & la portée de leurs esprits, l'état de leurs affaires, leurs passions & leurs intérêts, il se sert de toutes ces connoissances pour les conduire par degrés au but qu'il s'est proposé.

C'est un des plus grands secrets de l'art de négocier que de sçavoir, pour ainsi dire, distiller goutte à goutte dans l'esprit de ceux avec qui on négocie les choses qu'on a intérêt de leur persuader.

Il y a quantité d'hommes qui ne se résoudroient jamais à entrer dans une entreprise quoi-qu'elle leur fût avantageuse, si on la leur faisoit voir d'abord dans toute son étendue & avec tou-

res ses suites, & ils s'y laissent conduire lorsqu'on les y fait entrer successivement, parce que le premier pas attire le second, & ainsi des autres.

Comme les affaires sont ordinairement épineuses par les difficultés qu'il y a d'ajuster des intérêts souvent opposés entre des Princes & des Etats qui ne reconnoissent point de Juges de leurs prétentions, il faut que celui qui en est chargé emploie son adresse à diminuer & à applanir ces difficultés, non seulement par les expédiens que ses lumieres lui doivent suggerer, mais encore par un esprit liant & souple qui sache se plier & s'accommoder aux passions & même aux caprices & aux préventions de ceux avec qui il traite. Un homme difficultueux & d'un esprit dur & contrariant augmente

204 *De la maniere de négocier*
les difficultés attachées aux affaires par la rudesse de son humeur , qui aigrit & aliene les esprits , & il érige souvent en affaires d'importance des bagatelles & des prétentions mal fondées , dont il se fait des especes d'entraves qui l'arrêtent à tous momens durant le cours de sa négociation.

Il y a dans la maniere de négocier une certaine dextérité qui consiste à sçavoir prendre les affaires par les biais les plus faciles , ce qu'un ancien exprime ainsi * : Chaque chose , dit-il , présente deux ances , l'une qui la rend très-aisée à porter , & l'autre très-mal-aisée : ne la prends point par la mauvaise , car c'est par où tu ne sçaurois ni la prendre ni la porter ; mais prends la par le bon côté , & tu la porteras sans peine.

Le moyen le plus sûr de pren-

† *C'est Epictete dans son Manuel.*

dre la bonne ance , est de faire en sorte que ceux avec qui on traite , trouvent leurs intérêts dans les propositions qu'on leur fait , & de les leur faire connoître non seulement par des raisons effectives ; mais encore par des manieres agréables , en témoignant de condescendre à leurs sentimens dans les choses qui ne sont pas essentiellement contraires au but où on a dessein de les conduire ; ce qui les engage insensiblement à une pareille condescendance en d'autres choses qui sont quelquefois plus importantes.

Il ne se trouve presque point d'hommes qui veuillent avouer qu'ils ont tort , ou qu'ils se trompent , & qui se dépouillent entièrement de leurs sentimens en faveur de ceux d'autrui , quand on ne fait que les contredire par

206 *De la maniere de négocier*
des raisons opposées quelques
bonnes qu'elles puissent être,
mais il y en a plusieurs qui sont
capables de se relâcher de quel-
ques-unes de leurs oppinions,
quand on leur en accorde d'au-
tres, ce qui se fait moyennant
certains ménagemens propres
à les faire revenir de leurs pré-
ventions, il faut pour cela avoir
l'art de leur alléguer des raisons
capables de justifier ce qu'ils ont
fait ou ce qu'ils ont crû par le
passé, afin de flater leur amour
propre, & leur faire connoître
ensuite des raisons plus fortes ap-
puyées sur leurs intérêts, pour
les faire changer de sentiment &
de conduite.

Quelques déraisonnables que
soient la plûpart des hommes,
ils conservent toujours ce res-
pect pour la raison qu'ils veulent
que les autres hommes croient

qu'il agissent conformément à ses règles , & ils sont capables de s'y soumettre , quand on a l'art de la leur faire connoître , sans blesser leur orgueil & leur vanité.

Les hommes s'entrecommuniquent souvent leurs sentimens & leurs humeurs ; un homme chagrin & contredisant , excite celui avec qui il traite , à lui répondre avec la même contradiction ; ainsi il faut éviter les contestations aigres & obstinées avec les Princes & avec leurs Ministres , & leur représenter la raison sans trop de chaleur , & sans vouloir avoir toujours le dernier mot , & lorsqu'on s'apperçoit que leurs esprits s'échauffent jusqu'à un certain point & sont mal disposés , il est de la prudence de changer de matiere , & de remettre à traiter de celles dont il s'a-

208 *De la maniere de negocier*

git en une occasion plus favorable, soit par le changement de la conjoncture des affaires ou de la situation de leur esprit & de leur humeur qui n'est pas toujours la même à cause de l'inégalité & de l'inconstance naturelle aux hommes, & il faut que le Négociateur contribue par ses soins & par ses complaisances à mettre le Prince avec qui il traite, en létat d'écouter & de recevoir favorablement les choses qu'il a à lui représenter, ce qui dépend souvent autant de la maniere de le faire que de la chose même.

Un esprit agréable, net & éclairé, qui a l'art de proposer les plus grandes affaires, comme des choses faciles & avantageuses aux parties interessées, & qui le fait faire d'une maniere aisée & insinuante, a fait

plus de la moitié de son ouvrage, & trouve de grandes facilités à l'achever.

Un habile Négociateur doit encore éviter avec soin la fotte vanité de vouloir se faire croire un homme fin & adroit pour ne pas jeter de la défiance dans l'esprit de ceux avec qui il négocie, il doit au contraire travailler à les convaincre de sa sincérité, de sa bonne-foi, & de la droiture de ses intentions, pour faire concourir les intérêts dont il est chargé avec ceux du Prince ou de l'Etat, auprès duquel il se trouve comme le véritable & solide but, auquel doivent tendre toutes ses négociations.

Il faut encore qu'il n'affecte pas de faire trop le capable en décidant en dernier ressort, sur tout ce qui se présente, ce qui n'est propre qu'à lui attirer de l'a-

210 *De la maniere de négocier.*

version & de l'envie , s'il a une véritable habileté , & à le tourner en ridicule , s'il s'en donne plus qu'il n'en a effectivement. Il lui est bien plus avantageux de cacher une partie de ses lumières , & il doit toujours dire modestement ses sentimens en les appuyant de bonnes & solides raisons , sans mépriser celles d'autrui.

Il ne faut pas aussi qu'il laisse prendre de l'ascendant sur lui , par certains hommes avantageux qui tâchent d'abuser de la complaisance & de la docilité de ceux qui n'ont pas assez de vigueur pour leur résister.

Si un Négociateur sert un grand Prince dont la puissance donne de la jalousie à ses voisins , il doit beaucoup plus vanter sa modération que ses forces , & n'en parler que comme d'un

moyen propre à soutenir la justice de ses droits , & non pas à assujettir les Princes & les peuples libres à ses volontés.

C'est le propre des menaces d'aigrir les esprits , elles poussent souvent un Prince ou un Etat inférieur à des extrémités auxquelles il ne se seroit pas porté , si on lui avoit représenté les choses avec douceur ; cela vient de ce que tous les hommes sont vains , & sacrifient souvent de solides intérêts à leur vanité.

Lorsqu'un Prince supérieur a de véritables sujets de se plaindre d'un inférieur , & qu'il veut en tirer raison pour en faire un exemple , il faut que le coup accompagne ou suive immédiatement la menace , & il ne faut pas que ses Négociateurs lui en laissent jamais rien appercevoir par leurs discours , afin de ne lui

212 *De la maniere de négocier*
pas donner le tems & le prétexte de se mettre à couvert des coups qu'on lui destine , en prenant des liaisons avec d'autres Puissances ennemies ou jalouses , ce qu'il choisit presque toujours plutôt que de se soumettre aux volontés de celui qui le menace.

La plûpart des Ministres des grands Princes ont pour maxime d'éviter de donner par écrit les intentions de leurs Maîtres , & préfèrent toujours de les exposer de vive voix , parce qu'ils ont plus de facilité à interpréter ce qu'ils ont dit selon les diverses conjonctures qui se présentent , que ce qui est contenu dans des Mémoires. Il y a encore une autre raison qui les détermine à n'en point donner ; c'est que le Ministre qui les reçoit , en peut faire des usages préjudiciables

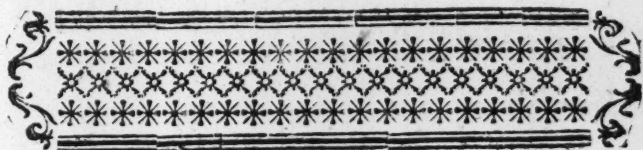
au Prince de la part duquel ils sont donnés , en les communiquant à des Ministres du parti opposé , pour en tirer des avantages de leur part , ou pour faire les conditions meilleures , il ne peut faire le même usage des propositions qu'on lui fait de vive voix , parce qu'il n'en sçauroit donner de preuve certaine.

Cependant , il y a des occasions où il est difficile de s'exempter de donner des propositions ou des réponses par écrit ; mais il est bon pour éviter le mauvais usage qu'on en peut faire , de n'en donner que le plus tard qu'il est possible , & lorsqu'on est sur le point de conclure un traité , après en avoir réglé les principales conditions.

Il faut qu'un habile Négociateur se charge du soin d'en rédiger les articles , parce que ce-

214 *De la maniere de négocier*
lui qui les met par écrit , a l'avantage d'y pouvoir exprimer les conditions dont on est convenu , dans les termes les plus favorables aux intérêts de son Maître, fans qu'ils contreviennent aux choses résolues entre les parties , & lorsqu'un Négociateur ne peut pas obtenir de les dresser , c'est à lui à examiner avec soin les expressions des articles qu'on lui présente , afin d'empêcher qu'on n'y en introduise d'équivoques , dont le sens puisse être interprété au desavantage des droits de son Prince.





A V I S
AUX AMBASSADEURS
ET AUTRES MINISTRES
QUI NÉGOCIENT
DANS LES PAYS ÉTRANGERS:

CHAPITRE XVII.

UN sage & habile Négociateur doit non seulement être bon Chrétien ; mais paroître toujours tel dans ses discours & dans sa manière de vivre, & ne point souffrir dans sa maison de gens libertins , & de mœurs déreglées , ni qu'on tienne des dis-

216 *De la maniere de négocier*
cours licentieux , & de mauvais
exemple à sa table & en sa pré-
sence.

Il doit être juste & modeste
dans toutes ses actions , respec-
tueux avec les Princes , com-
plaisant avec ses égaux , carres-
sant avec ses inférieurs , doux ,
civil & honnête avec tout le
monde.

Il faut qu'ils s'accommode aux
mœurs & aux coutumes du Pays
où il se trouve , sans y témoigner
de la répugnance & sans les mé-
priser, comme font plusieurs Né-
gociateurs , qui louent sans cesse
les manieres de vivre de leur pays
pour trouver à redire à celles des
autres.

Un Négociateur doit se per-
suader une fois pour toutes, qu'il
n'est pas assez autorisé pour ré-
duire tout un pays à se confor-
mer à sa façon de vivre , & qu'il
est

est bien plus raisonnable qu'il s'accommode à celle du Pays où il est pour le peu de tems qu'il y doit rester.

Il ne doit jamais blâmer la forme du gouvernement & moins encore la conduite du Prince avec qui il négocie, il faut au contraire qu'il loue tout ce qu'il y trouve de louable sans affectation & sans basse flatterie. Il n'y a point de Nations & d'Etats qui n'ayent plusieurs bonnes loix parmi quelques mauvaises, il doit louer les bonnes & ne point parler de celles qui ne le sont pas.

Il est bon qu'il sache ou qu'il étudie l'histoire du Pays où il se trouve, afin qu'il ait occasion d'entretenir le Prince ou les principaux de sa Cour des grandes actions de leurs Ancêtres & de celles qu'ils ont faites eux-mêmes

ce qui est fort capable de lui acquiescer leur inclination, qu'il les mette souvent sur ces matieres, & qu'il se les fasse raconter par eux, parce qu'il est sûr qu'il leur fera plaisir de les écouter, & qu'il doit rechercher à leur en faire.

Il faut qu'un Négociateur considere sans cesse les fins pour lesquelles son Prince l'envoie dans un pays étranger, qu'il fasse toutes les choses qui peuvent le conduire à son but, & qu'il s'abstienne de celles qui peuvent l'en éloigner.

Les deux fins principales d'un Négociateur sont, comme il a été dit, d'y faire les affaires de son Maître & d'y découvrir celles d'autrui. Le moyen de réussir à l'une & à l'autre est d'acquiescer l'estime, l'amitié & la confiance du Prince & de ceux qui y sont

en crédit , il faut pour cela qu'en travaillant à leur plaisir , il s'applique avec soin à leur ôter tous les soupçons & les ombrages qui pourroient l'en éloigner , qu'il les persuade de ses bonnes intentions à leur égard , & qu'il excuse les mécontentemens passés par des paroles honnêtes , sans toutefois donner le blâme à son Maître , ni même aux Ministres qui l'ont précédé dans son emploi à moins que ces derniers ne l'aient mérité par une conduite qu'on ne puisse justifier.

Lorsqu'il a obtenu quelque chose d'important pour le service de son Prince , il ne doit pas perdre de temps pour en solliciter l'expédition , & il doit au contraire n'engager son Maître , ni s'engager lui-même que le plus tard & le moins souvent qu'il

le pourra, il faut qu'il ait auparavant des ordres bien positifs par écrit, afin qu'il ne puisse être blâmé ni défavoué sur ce qu'il aura promis.

Il est nécessaire qu'il travaille à être toujours bien instruit & des premiers de tout ce qui se passe non seulement dans la Cour où il est, mais encore dans les autres Cours où il doit entretenir de bonnes correspondances, sans avoir égard à la peine d'écrire, & à la dépense des lettres qui y est très-bien employée, ces connoissances lui étant fort utiles dans ses négociations.

Un Négociateur bien instruit & naturellement éclairé trouve sur chaque conjoncture des raisons & des expédiens pour faciliter le succès de ses desseins, il donne souvent des ouvertures utiles à son Prince il entretient

agréablement celui auprès duquel il se trouve, & il a l'art de lui faire voir par le côté le plus avantageux aux intérêts de son Maître, les divers événemens dont il a soin d'être instruit des premiers par des avis bien circonstanciés.

Il est surtout très-essentiel à un Négociateur de sçavoir parfaitement tout ce qui se passe de considérable dans la Cour de son Prince, tant pour son propre usage que pour pouvoir répondre juste aux fréquentes questions qu'on lui fait à cet égard, & comme la multiplicité des affaires dont le principal Ministre de son Prince se trouve chargé l'empêche d'instruire exactement chaque Négociateur de ce détail, il faut qu'il ait des correspondances réglées avec quelques-uns de ses amis de la Cour

222 *De la maniere de négocier*

qui prennent le soin de l'en informer , afin qu'il soit en état de dissiper les faux bruits que sement souvent les ennemis de son Maître sur l'état de ses affaires & d'empêcher les préjudices qu'ils pourroient faire à ses intérêts dans le Pays où il se trouve.

Il est encore nécessaire qu'il sçache bien le plan de la Cour qu'il sert , le génie , l'humeur & les qualités de son Prince ; les inclinations & les intérêts de ceux qui y sont en crédit , & quelle part ils peuvent avoir aux résolutions qui s'y prennent ; car si ces connoissances lui manquent , il est sujet à se tromper dans ses vues & à travailler en vain sur de faux principes ; la division entre les principaux Ministres d'un Etat est très-préjudiciable aux négociations, & aux af-

fares du Souverain , en ce que lorsqu'un de ces Ministres appuie une négociation & le Négociateur qui en est chargé , l'autre travaille souvent à la détruire ou à en éluder l'effet.

Un Négociateur doit toujours faire des relations avantageuses , des affaires de son Maître dans le Pays où il se trouve , mais avec discretion & en se conservant de la créance pour les avis qu'il donne ; il faut pour cela qu'il évite de débiter des mensonges , comme font souvent certains Ministres de nos voisins qui ne font aucun scrupule de publier des avantages imaginaires en faveur de ceux de leur parti. Outre que le mensonge est indigne d'un Ministre public , il fait plus de tort que de profit aux affaires de son Maître , parce qu'on n'ajoute plus de

224 *De la maniere de négocier*

foy aux avis qui viennent de sa part ; il est vrai qu'il est difficile de ne pas recevoir quelquefois de faux avis, mais il faut les donner tels qu'on les a reçus , sans s'en rendre garand ; & un habile Négociateur doit établir si bien la réputation de sa bonne foi dans l'esprit du Prince & des Ministres avec qui il négocie , qu'ils ne doutent point de la vérité de ses avis lorsqu'il les leur a donnés pour sûrs non plus que de la vérité de ses promesses.

Il doit prendre garde en écrivant à son Prince de ne se pas trop avancer dans le compte qu'il lui rend du succès de sa négociation à moins qu'il n'ait de bons titres par écrit des assurances qu'il lui en donne , parce que les hommes sont naturellement changeans & trompeurs, & qu'il seroit justement accusé de le-

reté s'il avoit avancé à son Maître des choses qu'il seroit obligé de rétracter, & il vaut toujours mieux qu'il fasse & qu'il obtienne plus qu'il ne promet par ses dépêches, afin d'agir sûrement & de surprendre agréablement par la conclusion des choses qu'on a désirées.

Il est bon qu'un Négociateur fasse en sorte qu'il revienne de plus d'un endroit à son Maître qu'il est agréable & estimé à la Cour où il l'a envoyé, de même qu'il est utile que le prince ou l'Etat auprès duquel il réside, soit informé qu'il est bien dans l'esprit du Maître qu'il sert, & il a pour cela besoin des offices & des témoignages de ses amis, tant de ceux qu'il a laissés auprès de son Maître, que de ceux qu'il s'est acquis dans le Pays où il est envoyé.

Un Ambassadeur doit éviter de recevoir au nombre de ses principaux domestiques des gens du Pays où il se trouve, ce sont d'ordinaire des espions qu'il introduit dans sa maison.

Il doit un bon exemple à ses domestiques pour les détourner de toutes sortes de débauches, & pour être plus en droit de les châtier quand ils y tombent, car il est garand de toutes les fautes qu'ils commettent.

Un Négociateur ne doit recevoir aucun présent du Prince ou de l'Etat auprès duquel il réside sans le sçû & le consentement de son Maître, excepté ceux que l'usage a établi, qu'on donne aux Ministres publics à leur départ; celui qui reçoit se vend, c'est une espece de trahison de se livrer ainsi à un Prince Etranger, & c'est se metre

hors d'état de soutenir avec vigueur les intérêts de son Maître.

Un Ambassadeur doit se souvenir qu'il représente son Prince lorsqu'il s'agit de la fonction de son emploi , & être ferme à en maintenir tous les droits ; mais lorsqu'il n'en est plus question, il faut qu'il oublie son rang pour vivre d'une manière aisée, commode & familière avec ses amis, civil & sociable avec tout le monde , s'il en use autrement, & s'il prétend être toujours comme est *Montjoie Saint Denis* , dans les jours de cérémonie , * il se montre fort au-dessous de son emploi en pensant le soutenir avec une gravité ridicule & hors de saison.

* Nom qu'on donne en France au Roi d'Armes, ou premier Hérault , lorsqu'il est vêtu de sa cotte-d'armes.

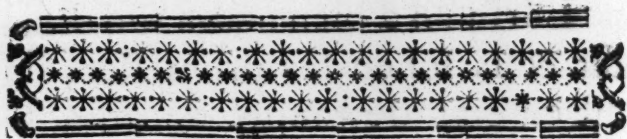
C'est un défaut assez ordinaire aux petits esprits de s'entêter de cette dignité, sans considérer que ce n'est qu'un rôle qu'ils jouent pour peu de tems, que les vains honneurs qu'ils exigent souvent mal-à-propos & contre l'intention du Maître ne les regardent point, & que la réputation d'être un galant homme ne regarde qu'eux.

Ils doivent aussi prendre garde de prostituer leur dignité, comme font ceux qui vont dans des cabarets & autres lieu malhonnêtes & mal séans, & qui ont pour amis & pour confidens des hommes notés par leurs vices & par leurs débauches.

Un Négociateur ne doit pas être facile à promettre, mais exact à exécuter ce qu'il a promis, on s'offense moins d'un refus que d'un manque de parole.

Lorsqu'il a bien établi son crédit & la foi en ses promesses, il est en état de rendre de grands services à son Prince & de trouver du secours dans les besoins pressans, pendant qu'un fourbe connu pour tel est abandonné en pareille cas de tous ceux qui le connoissent.





DES TRAITES
ET DES
RATIFICATIONS.

CHAPITRE XVIII.

IL y a plusieurs fortes de Trai-
tés entre les Princes & les
Etats Souverains, les principaux
font ceux de paix, de treve, ou
de suspensions d'armes, d'échan-
ge, de cession ou de restitution
de places ou de pays contestés
ou conquis, de réglemens, de
limites, & de dépendances, de
ligues tant offensives que deffen-
sives, de garantie, d'alliance

par mariage , de commerce , &c.

Il y a des traités qu'on appelle *secrets*, parce que l'exécution & la publication en demeure quelque tems suspendue, il y a aussi des traités publics, auxquels on joint des Articles secrets.

Il y a des traités qu'on appelle *Eventuels*, parce que leur exécution dépend de certains événemens que l'on juge devoir arriver & sans lesquels ces traités sont de nul effet.

Lorsque les Ministres de deux Puissances égales signent un traité, ils en font dresser deux copies qu'on appelle *un double instrument*, & chacun d'eux nomme son Prince le premier dans celui qu'il garde & y signe à la première place, afin de ne point préjudicier à leur prétention sur

232 *De la maniere de négocier*
les rangs lorsqu'il y a quelque
concurrence entr'eux.

Les nouveaux traités de paix
ont presque toujours rapport aux
précédens qui ont été faits entre
les mêmes Puissances dont ils con-
firment certains articles & déro-
gent aux autres ; ils sont dressés
sur la même formule , & sont
rédigés par articles.

Il est du devoir d'un habile
Négociateur d'y faire exprimer
bien nettement toutes les con-
ditions qui sont à l'avantage des
droits ou des prétentions de son
Maître , & de ne se pas conten-
ter qu'ils y soient énoncés en
termes généraux & sujets à di-
verses explications ; mais de les
faire spécifier d'une maniere qui
ne laisse aucun doute , il est né-
cessaire pour cela qu'il sçache
bien la langue dans laquelle ce
traité est écrit , afin de connoi-

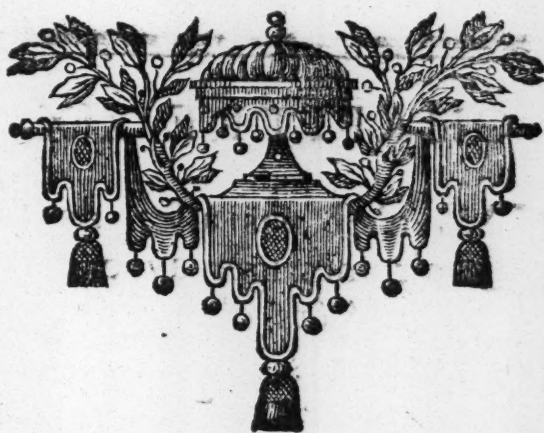
tre toute l'étendue que l'on peut donner à la signification des termes qu'on y employe , & de choisir les plus propres & les plus expressifs , sur quoi on peut en faire accroire à un Négociateur novice & ignorant , qui ne sçauroit pas la force des termes , ni l'art d'écrire & de s'énoncer clairement , & c'est de cette ignorance de l'une des parties contractantes & de l'adresse de l'autre que naissent des difficultés entre les Souverains sur l'explication des conditions de leurs traités , ce qui les jette dans de nouveaux démêlés , & sert de prétexte de rupture à celui qui veut recommencer la guerre par l'interprétation qu'il donne à son avantage aux termes & aux expressions obscures , ambiguës ou équivoques qui se trouvent dans quelques articles de leurs traités.

234 *De la maniere de négocier*

Quoique les Ministres des Princes & des Etats Souverains traitent en vertu de pleins pouvoirs, cependant ils ne concluent & ne signent aucun traité qu'avec la clause de la ratification de leurs Maîtres ; cette ratification consiste en écrit signé de leur main, & scellé de leur sceau, par lequel ils approuvent tout le contenu du traité conclu en leur nom par leurs Ministres, ce traité y est répété de mot à mot avant l'acte de la ratification, par lequel ils promettent de l'exécuter de bonne-foy & les Ministres des différentes parties font ensuite le change de ces ratifications dans le tems réglé entr'eux ; quand il y a des Médiateurs, cet échange se fait d'ordinaire par leurs mains.

Les traités ne sont publiés qu'après l'échange des ratifica-

avec les Souverains 235
tions , & ils n'ont leur effet que
du jour de la publication , à moins
qu'on n'en dispose autrement
par une convention particuliere.





DES DE'PESCHES
ET DE CE QU'IL Y FAUT
OBSERVER.

CHAPITRE XIX.

CE n'est pas assez de sçavoir ménager avec dextérité les intérêts d'un Prince ou d'un Etat dans une Cour Etrangere , il faut encore sçavoir rendre un compte exact & fidel de tout ce qui s'y passe , tant à l'égard de la négociation dont on est chargé , que de toutes les autres affaires qui y surviennent durant le séjour qu'on y fait.

Les lettres qu'un Négociateur écrit à son Prince, doivent être exemptes de préambules & d'ornemens vains & inutiles ; il doit d'abord commencer par lui rendre compte des premières démarches qu'il a faites en arrivant , & de la manière dont il a été reçu, & à mesure qu'il s'instruit de l'Etat de la Cour & des affaires du Pays où il se trouve ; il doit en faire le récit par ses dépêches, y marquer la situation des esprits de ceux qui ont le principal crédit, & des Ministres avec qui il traite, leurs attachemens, leurs passions, & leurs intérêts, s'étudier à les représenter d'une manière si claire & si ressemblante, que le Prince ou le Ministre qui reçoit ses dépêches puisse connoître aussi distinctement l'état des choses dont il lui rend compte, que s'il

238 *De la maniere de négocier*
étoit lui-même sur les lieux.

Tous les Négociateurs de France , tant Ambassadeurs qu'Envoyés ont présentement l'honneur d'écrire directement au Roi pour lui rendre compte des affaires dont ils sont chargés , au lieu que dans les tems précédens , ils n'écrivoient guerres qu'au Secrétaire d'Etat des affaires étrangères , ce qui doit les rendre encore plus circonspects tant à l'égard de la matiere que du stile de leurs dépêches.

Il faut qu'il soit net & concis , sans y employer de paroles inutiles & sans y rien obmettre de ce qui sert à la clarté du discours , qu'il y regne une noble simplicité , aussi éloignée d'une vaine affectation de science & de bel esprit , que de négligence & de grossiereté , & qu'elles soient également épurées de certaines fa-

cons de parler nouvelles & affectées , & de celles qui sont basses & hors du bel usage.

Il faut y déduire les faits avec les circonstances principales qui servent à les éclaircir , & à faire pénétrer les motifs les plus secrets qui font agir ceux avec qui on traite ; une dépêche qui ne rend compte que des faits , sans entrer dans les motifs , ne peut passer que pour une *Gazette*.

Les lettres bien raisonnées & appuyées sur des faits bien circonstanciés , ne paroissent point longues , il n'y a que les superfluités qui font appercevoir de la longueur d'une dépêche en matière d'affaires.

Il est bon qu'un Négociateur pour soulager sa mémoire fasse une note par écrit des point principaux dont il doit rendre compte , sur tout au sortir des audien-

240 *De la maniere de négocier*
ces qu'il a eues , & qu'il l'ait devant lui en écrivant , qu'il divise sa dépêche en plusieurs articles courts pour se rendre plus clair en séparant & distinguant toutes ses matieres , le nombre des articles dans une dépêche ou dans un mémoire d'affaires y fait le même effet que les fenêtres dans un bâtiment.

Il faut qu'il garde des minutes de toutes les lettres qu'il écrit au Prince , ou à son principal Ministre , & qu'il les range selon les dattes pour y avoir recours dans les occasions , sur tout lors de la réception des réponses , & qu'il en use de même de celles qu'il reçoit.

Il doit toujours commencer ses lettres en donnant avis de la réception & de la datte de celles auxquelles il répond , & même du jour qu'il les a reçues , les avoir
devant

devant lui pour répondre par ordre à tous les articles de leur contenu, faire des duplicata des siennes, pour en envoyer par diverses voies, lorsqu'elles passent dans des pays suspects, & écrire soigneusement tout ce qui se passe.

Il y a des Négociateurs qui écrivent tous les soirs ce qu'ils ont appris, ou pénétré durant le jour, afin d'être toujours prêts à envoyer cette espèce de journal par toutes les occasions qui se présentent.

Il y a un usage particulier aux Ministres de la Cour de Rome, qui est d'écrire en certaines occasions au principal Ministre, des lettres séparées par le même Courrier, sur les différentes matières dont ils ont à lui rendre compte, au lieu de les déduire toutes dans une même dépêche,

242 *De la maniere de négocier*
ils en usent ainsi , afin que le Ministre qui les reçoit , puisse communiquer la lettre qui regarde chaque affaire différente à la personne de qui elle dépend , sans lui faire part des autres.

Lorsqu'on a des avis importans à donner ; il ne faut pas épargner la dépense des Courriers extraordinaires , pour en diligenter & en assurer la réception ; mais il ne faut pas aussi donner légèrement des avis mal sûrs par des exprès , comme il arrive souvent aux Négociateurs nouveaux , & peu expérimentés.

Un Ministre public ne doit pas descendre jusqu'à remplir ses dépêches d'aventures , & de circonstances indignes de l'attention de son Prince, sur tout, lorsqu'elles n'ont point de rapport aux affaires dont il est chargé.

Il doit aussi éviter de les rem-

plir d'invectives contre le Prince auprès duquel il se trouve , & ne se point étendre sur ses défauts & sur ses foiblesses personnelles , qu'autant qu'il est nécessaire aux affaires de les découvrir ; mais il faut en ce cas qu'il les fasse appercevoir d'une maniere délicate & en les excusant ; c'est un respect qu'il faut rendre aux Souverains que Dieu a établis au - dessus de nous , que d'en parler toujourns décemment , & d'une maniere pleine de circonspection , quand même , nous serions assurés que ce que nous en mandons , ne viendra jamais à leur connoissance , mais il y a peu de choses qui puissent demeurer secretes parmi les hommes qui ont un long commerce ensemble , des lettres interceptées , & plusieurs autres accidens imprévûs les découvrent souvent , & on en pour-

244 *De la maniere de négocier*
roit citer ici divers exemples; ain-
si il est de la sagesse d'un bon Né-
gociateur , de songer lorsqu'il
écrit , que ses dépêches peuvent
être vûes du Prince ou des Mi-
nistres dont il parle , & qu'il doit
les faire de telle sorte , qu'ils
n'ayent pas de sujet légitime de
s'en plaindre , ses égards ne doi-
vent pas aller jusqu'à l'empêcher
de découvrir à son Maître des
vérités importantes , dans la
crainte de déplaire au Prince au-
près duquel il se trouve , il y au-
roit quelque chose de servile &
de bas en cette conduite , mais il
faut qu'il sçache assaisonner ces
vérités , afin d'être en état de
pouvoir soutenir , & avouer avec
bienféance les avis qu'il en a don-
nés, lorsqu'ils viennent à être dé-
couverts , ce qui dépend d'ordi-
naire moins des choses dont il
rend compte que du tour qu'il

leur donne , & de l'intention qu'il a en les racontant.

Il y a une autre occasion importante, où le Négociateur a besoin de toute sa prudence pour s'y bien conduire , c'est lorsqu'il n'a que des avis fâcheux à donner à un Prince accoûtumé à être flatté par ses principaux Ministres , & qui pour leurs intérêts particuliers , veulent lui cacher les mauvais succès. En voici un exemple que je tiens d'un grand Prince , il paroît convenir fort au sujet , & il peut servir à faire connoître le mauvais gouvernement qui étoit alors à la Cour d'Espagne.

Dom Estevan de Gamarre avoit servi le Roi d'Espagne un grand nombre d'années avec zèle & avec fidélité, tant à la guerre que dans les négociations , particulièrement en Hollande, où il a été

246 *De la maniere de négocier*
longtems Ambassadeur ; il avoit
un parent dans le Conseil d'Es-
pagne , disposé à y faire valoir
ses services , & cependant il n'en
recevoit aucune récompense ,
pendant que de nouveaux venus
s'avançoient dans les plus grands
emplois. Il se résolut d'aller à Ma-
drid pour découvrir le sujet de sa
mauvaise fortune , il en fit ses
plaintes au Ministre son parent ,
en lui déduisant ses longs & im-
portans services oubliés ; ce Mi-
nistre après l'avoir paisiblement
écouté , lui répondit qu'il ne de-
voit se prendre qu'à lui-même de
sa disgrâce , que s'il eût été aussi
bon Courtisan que bon Négocia-
teur & fidèle sujet , il se seroit
avancé comme les autres qui n'a-
voient pas si bien servi , mais que
sa sincérité s'étoit opposée à sa
fortune , que toutes ses dépêches
n'étoient pleines que de vérités

fâcheuses au Roi son Maître & à ses Ministres , que lorsque les François avoient remporté quelque victoire , il en faisoit de fidèles relations par ses lettres, que quand ils assiegeoient une place , il étoit le premier à le mander; & en prédisoit la prise , si on ne donnoit ordre de la secourir , que quand un Allié étoit mécontent & dégoûté de ce que la Cour d'Espagne manquoit aux paroles qu'elle lui avoit données , il la sollicitoit avec importunité de tenir ses promesses , & l'avertissoit que cet Allié étoit prêt de la quitter si on ne le satisfaisoit. Que les autres Négociateurs Espagnols mieux instruits de leurs propres intérêts & des moyens de faire fortune , mandoient que les François étoient des *Gavaches* , que leurs armées étoient ruinées, & hors d'état de rien en-

248 *De la maniere de négocier*
treprendre, que lorsque les trou-
pes Françoises avoient remporté
quelques avantages, ils assûroient
qu'elles avoient été bien battues,
& que leurs ennemis se dispoient
à entrer en France, à quoi ce Mi-
nistre ajouta que le Roid'Espagne
& son Conseil croyoient ne pou-
voir trop récompenser ceux qui
leur mandoient de si bonnes nou-
velles, ni assez oublier un homme
comme lui, qui ne leur en man-
doit que de fâcheuses.

Alors, *Dom Estevan de Gamar-
re*, surpris de ce tableau de la
Cour d'Espagne que lui fit son
parent : Puisqu'il ne s'agit, lui
répondit-il, pour faire fortune
en ce Pays-ci, que de battre les
François par de fausses relations,
je ne désespere plus de mes af-
faires, & il s'en retourna aux
Pays-bas, où il profita si bien
des avis de son parent, qu'il s'at-

tira bien-tôt plusieurs *Mercedes*, pour me servir du terme Espagnol, & il vit prospérer ses affaires à mesure qu'il travailloit par ses dépêches, à ruiner en idée les affaires des François.

De ceci, on peut conclure que la Cour d'Espagne vouloit alors être trompée, & donnoit à ses Ambassadeurs un moyen de faire fortune aux dépens des véritables intérêts de cette Monarchie.

On peut alléguer d'autres exemples de ce qui s'est passé en d'autres Cours sur le même sujet. Il y a quelques tems qu'un Envoyé de l'Empereur à la Cour de France, se mit en crédit à Vienne, & s'éleva à de plus grands emplois, pour avoir durant le séjour qu'il fit à Paris, donné des relations très-fausSES de l'état de ce Royaume, il le ra-

250 *De la maniere de négocier*
présentoit par ses dépêches, ruiné & épuisé d'hommes & d'argent, & il assura si fortement que la France n'étoit pas en pouvoir de soutenir la guerre, que sur sa très-périlleuse parole, les Ministres de l'Empereur le porterent à entrer dans des ligues & des engagements qui causèrent alors la ruine de ses Provinces Héréditaires, & donnèrent occasion à des soulèvemens qui le mirent en danger de perdre une partie de ses Etats.

Mais quand il n'arriveroit pas d'aussi mauvais effets de la basse flatterie d'un Négociateur, il n'y a point de considérations n'y d'intérêts de fortune particulière qui doivent jamais le détourner de satisfaire au premier, & au plus essentiel de tous ses devoirs, qui est de dire toujours la vérité au Prince qu'il sert, afin de l'em-

pêcher de prendre de fausses mesures, comme il fait presque toujours, lorsque ses Ministres sont assez mal habiles, ou assez corrompus pour lui mander les choses telles qu'il les désire, au lieu de les lui représenter telles qu'elles sont.

Il faut encore que dans le compte qu'il rend à son Maître, il évite de l'aigrir mal-à-propos contre le Prince auprès duquel il se trouve, & qu'il tâche au contraire à entretenir une bonne correspondance entr'eux, autant qu'il est en son pouvoir, il faut pour cela qu'il travaille à adoucir & à diminuer les mécontentemens qui arrivent souvent entre ceux même qui sont unis par leurs communs intérêts & par leurs traités, & il est de sa prudence, de ne pas toujours mander crument au Prince qu'il sert, tous

252 *De la maniere de négocier*
les effets de chagrin & d'impatience qui échapent au Prince avec qui il négocie, lorsqu'il n'en prévoit aucune suite fâcheuse, & qu'ils partent plutôt de son humeur que de sa mauvaise volonté. S'il croit nécessaire d'en rendre compte, il est bon qu'il les excuse, ou qu'il les adoucisse, afin d'être à portée de redresser ce qui est capable de les brouiller, sur tout qu'il prenne garde d'imiter certains esprits vains & pointilleux, qui croient qu'on ne leur rend jamais assez d'honneurs, suivant la fausse idée qu'ils se sont formée de leur propre mérite, & de ce qu'ils croient être dû ou à leur naissance ou à leur dignité. Les Ambassadeurs de ce caractère ne sont propres qu'à brouiller les Cours où on les envoie avec leur Prince, par les relations passionnées qu'ils lui

font, il ressemblent à ces mauvais valets, qui pour faire entrer leur Maître dans leurs démêlés, & dans leurs ressentimens particuliers, lui disent qu'on a mal parlé de lui.

Les Princes sages jugent souvent plus à propos de dissimuler les injures qu'on leur fait que de les repousser, & le Négociateur qui les engage à en faire paroître leur ressentiment, agit d'ordinaire en cela contre leurs intérêts, & quelquefois même contre leur gré, ce qui lui attire tôt ou tard leur indignation, lorsqu'ils le considèrent comme la cause d'une résolution violente, dont les suites leur sont souvent préjudiciables.

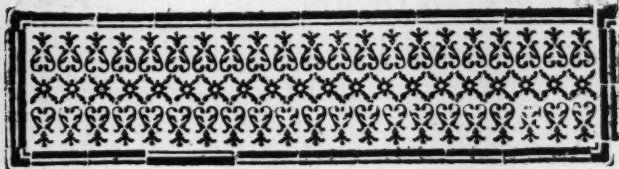
Un Négociateur doit distinguer avec soin dans ses dépêches les nouvelles douteuses d'avec celles qui sont sûres & lorsque celles qui lui paroissent incer-

254. *De la manière de négocier*
taines , peuvent être importantes , il doit les mander avec toutes les circonstances qui peuvent contribuer à en éclaircir la vérité , afin de ne laisser pas son Prince en suspens , sur les avis qu'il lui donne.

Il ne suffit pas qu'il l'instruise exactement de tout ce qui vient à sa connoissance des affaires publiques , il faut qu'il en informe encore les Négociateurs que le même Prince emploie dans les autres pays , & qu'il entretienne une correspondance de lettres réglée avec eux , pour en recevoir des avis de ce qui s'y passe , & de ce qui peut avoir rapport aux intérêts de leur Maître ; cette connoissance lui est très-nécessaire à cause des liaisons & des dépendances qu'il y a en-

tre les intérêts des différens
Etats dont l'Europe est compo-
sée , & que le succès de ces
Négociations dépend souvent
de ce qui arrive dans les au-
tres pays , & des résolutions
qu'on y prend.





DES LETTRES
EN CHIFFRE.

CHAPITRE XX.

COMME le secret est l'ame de la négociation , on a inventé l'art d'écrire avec des chiffres ou avec des caractères inconnus , pour dérober la connoissance de ce qu'on écrit à ceux qui interceptent des lettres, mais l'industrie des hommes , qui s'est raffinée par la nécessité & l'intérêt , a trouvé des regles pour déchiffrer ces lettres , & pour pénétrer par ce moyen dans les

secrets d'autrui. Cependant , quoiqu'il y ait des déchiffreurs célèbres , & qui ont tiré de grandes utilités de cet art , on peut assurer ici qu'ils ne doivent leur considération qu'à la négligence de ceux qui donnent de méchans chiffres , & à celle des Négociateurs & de leurs Secrétaires qui s'en servent mal.

Après avoir examiné à fond cette matière & les règles du déchiffrement , on a trouvé qu'une lettre bien chiffrée & avec un bon chiffre , est indéchiffrable sans trahison , c'est-à-dire , à moins qu'on ne trouve moyen de corrompre quelque Secrétaire qui donne copie de la clef du chiffre , & on peut sûrement défier tout ce qu'il y a de déchiffreurs en Europe de pouvoir déchiffrer des chiffres d'un très facile usage , à ceux

258 *De la maniere de négocier*

qui en auront la clef , lorsqu'ils feront faits , comme ils le doivent être sur un modèle général, qu'il est facile de donner , & sur lequel on peut faire un nombre infini de différentes clefs de chiffre indéchiffrable. On ne parle point de certains chiffres inventés par des Régens de Collège , & faits sur des règles d'algèbre , ou d'arithmétique , qui sont impraticables à cause de leur trop grande longueur , & de leurs difficultés dans l'exécution , mais des chiffres communs dont se servent tous les Négociateurs , & dont on peut écrire une dépêche presque aussi vite qu'avec les lettres ordinaires.

Il faudroit donc pour éviter ces déchiffremens que chaque Négociateur prit soin de faire lui-même une bonne clef de chiffre , & en laissât copie au

Commis du Secrétaire d'Etat, chargé du déchiffrement au lieu de se servir du chiffre qu'on lui donne, qui est d'ordinaire fort aisé à déchiffrer & souvent commun à plusieurs autres Négociateurs du même Prince, enforte que si quelqu'un de leurs Secrétaires en vend la clef, on s'en peut servir pour déchiffrer les dépêches de ceux qui sont en différens pays, ce qui peut causer de très-grands inconveniens & un préjudice considerable aux affaires du Prince qu'ils servent par la découverte de ses secrets les plus importants.

Il faudroit encore ordonner à chaque Négociateur de mettre dans une lettre à part & toute chiffrée les choses qui requierent du secret, & ne pas permettre à leurs Secrétaires d'écrire comme ils font une partie de leurs

260 *De la maniere de négocier*
dépêches sans chiffre, & de se
contenter d'en interrompre la
suite par quelques mots chiffrés,
enforte que ce qui est écrit à
clair, pour me servir de leurs
termes, c'est-à-dire, sans être
chiffré, sert par la suite du dis-
cours à faire deviner le sens de
ce qui est en chiffre, & à faire
connoître en quelle langue est la
dépêche, ce que l'on ne peut
deviner, lorsqu'elle est toute
chiffrée; & il est de la pruden-
ce du Négociateur de ne met-
tre dans la minute de sa lettre
en chiffre, que des choses essen-
tielles & d'en retrancher le ver-
biage inutile, afin de ne pas per-
dre le temps à chiffrer & de n'en
pas faire perdre à ceux qui dé-
chiffrent ses dépêches & qui ont
une juste indignation contre lui
lorsqu'ils n'y trouvent rien qui
merite la peine que leur donne le
déchiffrement.



DU CHOIX
DES
NEGOCIATEURS.

CHAPITRE XXI.

POUR bien choisir des Négociateurs propres aux emplois qu'on leur destine, il faut avoir égard à leur qualité personnelle, à leur profession, à leur fortune, au Prince ou à l'Etat vers lequel on les envoie, & à la nature de l'affaire dont on veut les charger.

Il y a des sujets d'une capacité si étendue qu'on peut sans

262 *De la maniere de négocier*

scrupule les employer en toutes sortes d'affaires & en toutes sortes de pays, qui se transforment pour ainsi dire dans les mœurs & dans les façons de vivre de toutes les Nations, qui sont de tous les Pays, & de toutes les professions, qui s'insinuent également bien auprès de toutes sortes d'esprits qui sçavent bien s'accommoder à toutes sortes d'humeurs, & dont les vives lumières & la grande habileté les rend propres à tout; mais comme il se trouve peu de ces génies du premier ordre, on est souvent obligé de se servir d'esprits plus bornés qui ne laissent pas de réussir, pourvu qu'on sçache les mettre en œuvre dans les Pays & dans les occasions qui leur conviennent, & qu'on ne les charge pas d'un poids au dessus de leurs forces.

Les différentes professions des hommes se peuvent réduire à trois principales. La première est celle des Ecclesiastiques dont il y a diverses especes ; la seconde celles des gens d'Epée , qui outre ceux qui servent dans les armées comprend encore les Gens de la Cour & les Gentil-hommes ou soi disans qui ne sont point engagés dans les emplois de l'Eglise ou de la Judicature : La troisième profession est celle des hommes de Loix , qu'on appelle en France Gens de Robe.

Il y a peu de pays où les Ecclesiastiques puissent être employés dans les négociations , on ne peut avec bienséance les envoyer dans tous les Pays des Hérétiques ou des Infideles. A Rome qui semble être leur centre , leur attachement au Pape , & le desir qu'ils ont presque tous d'ac-

264 *De la maniere de négocier*
querir les honneurs & les bénéfices dépendans de cette Cour, peut les rendre suspects de trop de partialité & de condescendance pour la politique & les maximes qui y regnent, souvent au préjudice des droits temporels des Souverains.

La sage République de Venise est si persuadée de la partialité de ses Prélats & de ses gens d'Eglise pour le saint Siége, qu'elle ne se contente pas de ne les point employer à l'Ambassade de Rome, mais elle les exclut de toutes ses délibérations qui regardent cette Cour-là, & elle les fait sortir de ses Assemblées, lorsqu'il s'agit de quelques affaires Ecclésiastiques.

Comme la Ville de Rome est le plus grand théâtre des concurrences pour les rangs, un homme d'Epée & de grande
qualité

qualité y est plus propre qu'aucun autre pour y soutenir le caractère d'Ambassadeur d'une Couronne, & pour y maintenir ses droits avec vigueur, & c'est pour cela que la France & l'Espagne n'y envoient plus que des gens d'épée en cette qualité.

Les Cardinaux & les Prélats Nationaux y peuvent avoir part aux affaires & y servir utilement, mais en second & suivant les ordres qui leur sont donnés au nom de leur Prince par le canal de son Ambassadeur, qui doit être le dépositaire de ses intentions.

Si on examine bien quels sont les véritables devoirs des Evêques, on trouvera qu'ils sont peu compatibles avec les Ambassades & qu'il leur est malséant de courir le monde, au lieu de satisfaire à leurs premières obliga-

266 *De la maniere de négocier*
tions ; il faut qu'un Etat soit bien
dénué de sujets d'une autre pro-
fession propres à ces sortes d'em-
plois pour obliger un Prince à
tirer un Evêque du sein de son
Eglise , & à dispenser un Pasteur
des soins qu'il doit à son trou-
peau , afin de l'employer à la
conduite des affaires politiques
ausquelles Dieu ne l'a pas appel-
lé , s'il a un génie assez supérieur
pour être plus propre qu'aucun
autre à y rendre des services im-
portans à l'Etat , soit dans les
Ambassades ou dans le principal
ministere comme on en a vû quel-
ques exemples , il seroit de la
bienléance & même de son de-
voir de se défaire en ce cas de
son Evêché pour se décharger
des obligations de cet Etat , &
se donner tout entier aux affai-
res de son Prince. Un Cardinal ,
un Abbé Commendataire & tous

Les Ecclésiastiques qui n'ont point de charge d'ame y peuvent être employés avec plus de bienséance & avec moins de scrupule pour eux & pour le Prince qui les y emploie.

Les Religieux sont quelquefois propres à porter des paroles secretes & importantes par la facilité qu'ils ont de s'introduire auprès des Princes ou de leurs Ministres, sous d'autres prétextes, mais il ne feroit pas de la bienséance de les voir revêtus d'un caractère de Ministre public.

Les gens d'Epée peuvent être employés à négocier dans toutes sortes de pays, sans distinction de religions & de formes de gouvernement.

Un bon Officier Général peut servir avec succès en qualité d'Ambassadeur dans un pays qui

268 *De la maniere de négocier*

a une guerre à soutenir, parce qu'il peut donner des avis utiles au Prince ou à l'Etat vers lequel il est employé sur ce qui regarde sa profession, ce qui est capable de l'accréditer dans le pays où il négocie, si ce pays est ami de son Maître, & il est plus en état qu'un autre de rendre compte des forces du pays où il se trouve, de la qualité des troupes, de l'expérience des Généraux, de l'état des Places, des Arcenaux & des Magazins.

Lorsqu'il s'agit d'envoyer un Ambassadeur auprès d'un Prince qui aime le repos & les plaisirs, un bon Courtisan y est plus propre qu'un homme de guerre, parce qu'il est d'ordinaire plus insinuant & accoutumé à chercher les moyens de plaire à ceux dont il a besoin, un homme élevé à la Cour se plie & se trans-

forme aisément en toutes sortes de figures ; il est attentif à découvrir les passions & les foiblesses de ceux avec qui il est en commerce , & il a l'art d'en profiter pour venir à ses fins , ainsi il réussit d'ordinaire à se rendre agréable au Prince auprès duquel il se trouve plus facilement qu'un homme qui a passé une bonne partie de sa vie dans les armées , où il est difficile qu'il n'ait contracté quelque rudesse dans l'humeur & dans les manières de vivre. Mais si l'homme de guerre & le Courtisan n'ont eu soin de s'instruire des affaires publiques , & de toutes les connoissances nécessaires à un Négociateur , l'expérience de l'un en l'art militaire & le manège de l'autre deviennent souvent inutiles au Prince qui les charge de la conduite de ses affaires.

Les gens de Robe, sont d'ordinaire plus sçavans, plus appliqués & d'une vie plus réglée & moins dissipée que les gens de guerre & de la Cour, & il y en a plusieurs qui ont réussi dans les négociations, particulièrement auprès des Républiques & dans des Assemblées générales où l'on fait des traités de paix, de ligues, ou d'autres sortes de conventions; mais ils ne sont pas si propres dans les Cours des Rois & des Princes qui leur préfèrent les Courtisans & les gens de guerre, parce qu'ils ont plus de rapport à leurs inclinations & à leurs manières de vivre, & qu'ils ont plus d'occasion de les entretenir de choses qui font leur principale occupation; les gens d'Epée sont aussi plus propres à s'infinuer auprès des Dames qui ont d'ordinaire du crédit dans

la plus plûpart des Cours.

Les fonctions d'un Négociateur sont fort différentes des occupations ordinaires d'un Magistrat ; l'un traite avec un Souverain ou avec ses Ministres, & n'agit que par voie d'insinuation & de persuasion, l'autre juge des procès entre des Cliens soumis par la crainte de perdre leur bien ; cette habitude de juger lui fait prendre un air grave & de superiorité qui lui rend d'ordinaire l'esprit moins liant, l'abord plus difficile & les manieres d'agir moins prévenantes que celles des gens de la Cour, accoûtumés à vivre avec leurs supérieurs & avec leurs égaux.

On sçait qu'il y a dans les emplois de la Robe, beaucoup de gens d'un esprit supérieur, & qui ont toutes les qualités nécessaires pour plaire dans les

Cours des Princes ; mais quand on remarque les défauts de chaque profession, on ne prétend pas les étendre sur tous les particuliers qui l'exercent, car quoiqu'il y ait beaucoup de gens de guerre brutaux & mal polis, & plusieurs Courtisans ignorans & frivoles, cela ne conclud pas qu'il n'y en ait un grand nombre de ces deux especes, qui sont civils, savans & habiles, de même qu'il y a quantité de gens de Robe, polis, insinuans & d'un commerce agréable.

Mais comme les qualités & les connoissances nécessaires à former de bons Négociateurs sont d'une très-vaste étendue, elles suffisent pour occuper un homme tout entier, & leurs fonctions sont assez importantes pour faire une profession à part, sans qu'ils soient distraits par d'autres

emplois qui n'ont point de rapport à leurs occupations. Et comme on ne donne pas une armée à commander à un homme, parce qu'il a acheté une charge à la Cour ou dans la Robe, lorsqu'il n'a point servi dans les armées, on ne doit pas aussi lui donner la conduite d'une négociation importante, s'il n'a acquis d'ailleurs l'expérience & les connoissances nécessaires à former un bon Négociateur.

On doit encore moins y employer un homme qui a passé la meilleure partie de sa vie à ne rien faire dans aucune sorte de profession, & qui se sert du crédit de quelque parent ou de quelque ami puissant pour obtenir un emploi étranger, faute d'autres moyens de subsister dans son propre pays, où il a souvent dissipé mal - à - propos tout son bien.

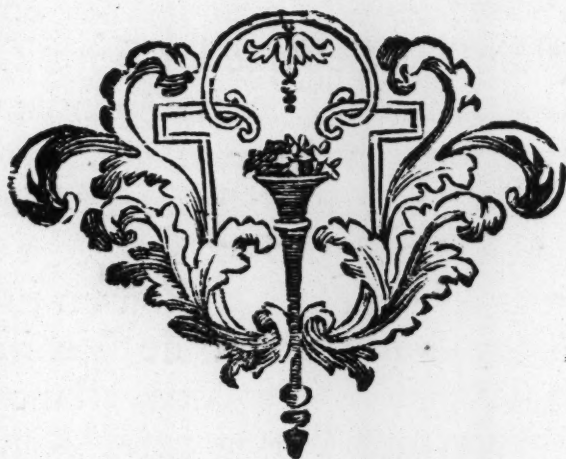
Ceux qui se chargent de placer de tels sujets dans des emplois aussi délicats & aussi difficiles, sont responsables devant Dieu & devant les hommes de tous les préjudices qu'ils y causent aux affaires du Prince ou de l'Etat qui les y emploie, & c'est une des plus grandes fautes qu'un Prince ou un principal Ministre puisse commettre contre les maximes du bon gouvernement, que d'employer des gens incapables chez des Princes & Etats Souverains; il faut y envoyer les meilleurs esprits, les plus sages & les mieux instruits des affaires publiques pour profiter des conjonctures qui se présentent même dans les moindres Cours, & souvent lorsqu'on y pense le moins, joint qu'un homme éclairé & attentif sçait étendre les effets de son intelli-

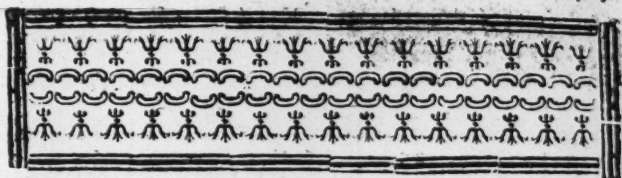
gence dans les Pays voisins & éloignés & donner des ouvertures à son Prince pour en profiter.

Les petits genies doivent se borner à des emplois de leur portée dans leur propre Pays, parce que les fautes qu'ils y font se réparent aisément par l'autorité du Prince ou de l'Etat qui les emploie, au lieu que les fautes faites dans un Etat indépendant, sont souvent irréparables.

Le feu grand Duc de Toscane qui étoit un Prince fort sage & fort éclairé, se plaignoit un jour à un Ambassadeur de Venise, qui passa à Florence allant à Rome, de ce que cette République lui avoit envoyé en qualité de Résident un homme sans conduite & sans jugement, je n'en suis pas surpris, lui dit l'Ambassadeur, car nous avons beaucoup de fols à Venise ; *Nous*

276 *De la maniere de négocier
avons aussi nos fols à Florence;
lui répondit le Grand Duc, mais
nous ne les envoyons pas dehors
pour y prendre soin de nos affaires.*





OBSERVATIONS
TOUCHANT LE CHOIX
DES
NEGOCIATEURS.

CHAPITRE XXII.

IL est important aux Princes & aux États Souverains de choisir des sujets agréables aux pays où ils les envoient, il faut pour cela avoir égard à la différence des gouvernemens & des inclinations qui regnent dans chaque pays & sur tout à la Religion qui y domine.

On fit dans l'un des siècles précédens une raillerie bien fondée sur ce que la Cour de France

278 *De la maniere de négocier*
avoit envoyée un Evêque en qualité d'Ambassadeur à Constantinople, & un mauvais Catholique à Rome, en la même qualité, ce qui fit dire, que l'un alloit pour convertir le Grand Turc, & l'autre pour être converti par le Pape.

Lorsqu'il arrive un nouvel Ambassadeur de France à Constantinople, les Turcs demandent d'abord à l'interprete, si c'est un *Ichoglan* ou un *Cadi*, s'il leur dit que c'est un *Ichoglan*, ils en sont fort contens, mais si c'est un *Cadi*, ils en sont beaucoup moins d'état.

Ils entendent par le terme d'*Ichoglan*, un homme de la Cour, les *Ichoglans* étant des hommes élevés dans le serail comme des especes de Pages du Grand Seigneur, & qui parviennent souvent aux premiers emplois ; &

par un *Cadi* ils entendent un homme d'Eglise ou de Robe, un *Cadi* étant chez eux un Juge qui décide les points de droit & ceux de leur religion.

Il est de la prudence d'un Souverain de ne pas envoyer dans un Etat étranger un sujet qui s'y feroit rendu desagréable & qui y auroit laissé de mauvaises impressions de sa conduite & de ses mauvaises intentions contre l'Etat où on veut l'envoyer, un pareil sujet feroit peu propre à y persuader les favorables dispositions de son Maître, il feroit croire au contraire, qu'il n'y est envoyé que pour y faire des cabales à dessein de troubler le repos de l'Etat.

On ne peut obliger un Prince à rappeler un Ministre qu'il a envoyé dans un pays étranger; mais son intérêt est d'y en en-

286 *De la maniere de négocier*
voyer un qui y soit agréable ;
sur tout s'il a quelques affaires
importantes à y ménager avec le
Souverain auprès duquel il l'en-
voie.

Il ne faut pas aussi envoyer un
Négociateur noté par des mœurs
corrompues ; de tels représen-
tans donnent dans un pays éloi-
gné une idée defavantageuse du
Prince qu'ils représentent , &
souvent même de toute la Na-
tion , étant naturel d'en juger
sur la conduite du Ministre , par-
ce qu'on ne suppose pas qu'un
Prince ou un Etat choisisse entre
les plus déreglés de ses sujets ,
un Ministre pour le représenter
dans une Cour étrangere.

Cependant comme il n'y a
point de règle générale qui n'ait
quelque exception ; un bon bu-
veur réussit quelque fois mieux
qu'un homme sobre à traiter

avec les Ministres des Pays du Nord , pourvû qu'il sçache boire sans perdre la raison , en la faisant perdre aux autres.

Un Prince doit encore considérer qu'on ne juge d'ordinaire de ses intentions & de ses sentimens que par ceux que fait paroître son Ministre. S'il se rend agréable dans le pays où il se trouve , & s'il s'y fait aimer & estimer , on y aime & on y estime le Maître qu'il représente ; s'il s'y rend odieux par un mauvais procedé & par une conduite arrogante, déraisonnable & scandaleuse, son Prince court grand risque d'y être haï.

On a vû plusieurs fois des Ministres étrangers alterer par leur mauvaise conduite , la bonne intelligence qui étoit entre deux Etats qui avoient un intérêt reciproque à la maintenir , & ona

282 *De la maniere de négocier*
vû souvent de sages & habiles
Ministres réunir deux Etats divi-
fés & engager des Princes à quit-
ter d'anciennes liaisons pour en
prendre de nouvelles avec leur
Maître, parce que ces Ministres
avoient l'art de s'acquérir de la
créance & du credit sur l'esprit
de ces Princes, & de devenir
leurs confidens & leurs amis ;
c'est à quoi un habile Négocia-
teur doit tâcher de réussir ; il
faut pour cela qu'il joigne à des
manieres engageantes & agréa-
bles la conduite & le procedé
d'un honnête homme, toujourn
véritable dans ses promesses, &
qu'il ne fonde jamais ses négocia-
tions sur de mauvaises subtili-
tés qui ne servent qu'à décrier
celui qui les met en œuvre.

Les gens de grande qualité sont
propres aux Ambassades, parce
que leurs noms imposent & les

font respecter ; mais quelque respect qu'on ait pour leur rang & pour leur naissance , ils ont encore besoin d'un bon entendement , de sçavoir & d'expérience pour bien conduire une négociation importante , & ils sont sujets à se tromper , lorsqu'ils croient comme font plusieurs de cette espece qu'on ne doit rien refuser à leur qualité.

Il a déjà été dit qu'ils sont plus propres à une Ambassade extraordinaire qui n'est fondée que sur quelque cérémonie d'éclat & passagere , qu'à une Ambassade où il s'agit de traiter d'affaires difficiles & de longue discussion , à moins qu'ils n'aient avec eux d'habiles collegues qui les déchargent de ce détail , & il faut en ce cas y employer les meilleurs ouvriers , comme l'on fait dans toutes les autres pro-

284 *De la maniere de négocier*
fessions , sans choisir exactement
ceux qui ont les plus grands noms
& les plus belles alliances.

Il ne faut pas aussi y employer
des sujets d'une naissance assez
basse pour les faire mépriser ,
ou qui aient eu des emplois trop
bas qu'on puisse leur reprocher.
Philippe de Commines remarque
judicieusement la faute que fit
le Roi *Louis XI.* d'envoyer *Olivier le Daim* son Barbier , à la
Princesse de Bourgogne à Gant ,
& comme il fut méprisé & pensa
y être tué au lieu de réussir dans
sa négociation.

Un jeune Négociateur est
d'ordinaire présomptueux , vain,
léger & indiscret , & il y a du
risque à le charger d'une affaire
de consequence , à moins que
ce ne soit un sujet d'un mérite
singulier & dont l'heureux na-
turel ait prévenu les dons de

l'âge & de l'expérience.

Un vieillard est chagrin, difficile, trouvant à redire à tout, blâmant les plaisirs qu'il ne peut plus prendre, peu propre à s'insinuer dans les bonnes grâces d'un Prince & de ses Ministres, & hors d'état d'agir par la lenteur & les incommodités attachées à la vieillesse.

L'âge médiocre est le plus propre aux négociations, parce qu'on y trouve l'expérience, la discrétion & la modération qui manquent aux jeunes gens, & la vigueur, l'activité & l'agrément, qui abandonnent les vieillards.

Un homme de lettres est beaucoup plus propre qu'un homme sans étude à faire un bon Négociateur ; il fait parler & répondre juste sur tout ce qu'on lui dit ; il parle avec connoissance des droits des Souverains, il ex-

286 *De la maniere de négocier*

plique ceux de son Prince, il les appuie par des faits & par des exemples qu'il fait citer bien à propos, pendant qu'un ignorant ne fait alleguer pour toute raison que la volonté ou la puissance de son Maître & les ordres qu'il en a reçûs, qui ne font pas de loi auprès des Princes & des Etats libres & indépendans, lesquels cedent souvent aux remontrances judicieuses d'un homme savant & éloquent.

Les Négociateurs ignorans & remplis de la grandeur de leur Maître font encore fort sujets à prendre son nom en vain, c'est-à-dire à le citer mal à propos dans les choses qui ne regardent point ses intérêts, pour autoriser leurs passions particulieres, au lieu qu'un sage Négociateur évite de compromettre le nom & l'autorité de son Prince, & ne

le cite jamais que bien à propos.

On a vû des Négociateurs qui menaçoient de la part du Roi leur Maître tous ceux qui n'approuvoient pas leurs déreglemens & leur mauvaise conduite.

La science des faits & de l'histoire est une des principales parties de l'habileté d'un Négociateur, parce que les raisons étant souvent problematiques, la plupart des hommes se conduisent par les exemples & se déterminent sur ce qui a été fait en pareil cas.

Un Négociateur sans étude est sujet à tomber dans plusieurs inconveniens par l'obscurité & par la mauvaise construction de ses discours & de ses dépêches. Il ne suffit pas de bien penser sur une affaire, il faut savoir expliquer ses pensées correctement, clairement & intelligiblement,

288 *De la maniere de négocier*
& il faut qu'un Ministre ait de la facilité à bien parler en public & à bien écrire, ce qui est très-rare & très-difficile à un homme sans étude.

On a donné le nom d'Orateurs aux Ambassadeurs, pour exprimer qu'il faut qu'ils sachent bien parler; mais l'éloquence d'un Ambassadeur doit être fort différente de celle de la Chaire & du Barreau, ses discours doivent être plus pleins de sens que de paroles, sans y affecter des termes trop recherchés, il faut qu'il accommode son discours à ceux auxquels il l'adresse & que tout ce qu'il dit concoure à la fin qu'il se propose, qui est de les convaincre des choses qu'il est chargé de leur représenter & de les déterminer à prendre les résolutions qu'il desire, ce qui est la preuve de la vraie éloquence.

S'il

S'il parle à un Prince, il faut qu'il le fasse sans élever sa voix, mais du ton d'une conversation ordinaire, d'un air modeste & respectueux & d'un stile concis, après avoir bien pesé & examiné les expressions dont il se sert, les Princes n'aiment pas les longs discours ni les grands parleurs, un habile Négociateur ne doit pas tomber dans ce défaut, qui ne convient qu'à des Ecoliers ou à des pédans, la sagesse & les longs discours se trouvent rarement ensemble.

Quand un Ministre parle devant un Senat ou à une République, il lui est permis d'être fleuri & plus étendu, mais s'il est trop long, on peut lui appliquer la réponse que les Lacedemoniens firent aux Ambassadeurs de l'Isle de Samos, *qu'ils avoient oublié le commencement de leur ha-*

290 *De la maniere de négocier*
rangue , qu'ils n'en avoient pas
écouté la suite , & que rien ne
leur en avoit plû que la fin. Vou-
lant dire qu'en la finissant , ils
avoient cessé de les ennuyer.

Un Négociateur doit conside-
rer qu'étant l'organe par lequel
son Prince ou son Etat s'expli-
que , il le doit faire avec force,
avec justesse & avec dignité.

Un homme de lettres se garde
plûtôt qu'un ignorant d'être
trompé dans ses traités ; il fait
débrouiller les sophismes , les
propositions captieuses & les ex-
pressions équivoques de ceux
avec qui il traite.

Un homme ignorant est très-
blâmable de s'engager dans ces
emplois , & d'attendre à s'en ins-
truire qu'il soit parvenu à les ob-
tenir , c'est songer à se faire for-
ger des armes quand il faut com-
battre.

Il y a des Courtisans qui méprisent les sciences, parce qu'ils ne les connoissent pas, & qui soutiennent avec confiance qu'on n'a besoin que d'un bon sens naturel, pour être capable d'entrer dans les plus grands emplois, ce qu'ils appuient par l'exemple de quelques gens sans étude, qui ont fait connoître leur capacité dans les affaires les plus difficiles; on demeure d'accord qu'un grand sens est la première qualité d'un Ministre; mais les sciences & les connoissances acquises jointes à un beau genie naturel le font marcher d'un pas plus ferme & plus sûr dans toute sa conduite, & il y a autant de différence entre un homme d'esprit qui a du savoir & un autre homme d'esprit qui n'en a pas qu'entre un diamant brut & un diamant poli & bien mis en œuvre, qui

292 *De la maniere de négocier*
doit sa principale beauté & son
plus grand éclat à l'art qui l'a
perfectionné.

Un homme de bon sens ne
peut pas faire tirer tout de son
propre fonds, ni lever toutes les
difficultés qui se présentent par
ses seules lumieres naturelles; il
a besoin de les fortifier par les
exemples de ce qui s'est fait en
pareil cas, par la connoissance
des droits & des intérêts publics
& particuliers, & d'une suite de
faits desquels dépendent la plû-
part des affaires qui se traitent,
& qui ne s'apprennent que par
une longue experience, & si quel-
qu'un a réussi par la seule force
de son genie, sans étude & sans
connoissance des affaires publi-
ques, c'est un exemple si rare
qu'il ne peut & ne doit pas tirer
à conséquence, ni faire choisir
un ignorant pour lui confier le

soin d'une négociation importante, si on ne veut se mettre en danger de la voir échouer entre ses mains.

Les grandes Cours ne remplissent pas toujours leurs Ambassades de leurs meilleurs sujets, & elles se contentent d'y en envoyer de mediocres qui les sollicitent & les obtiennent, pendant que les bons esprits & les genies superieurs qui seroient si utiles dans ces emplois les évitent au lieu de les rechercher, pour s'attacher auprès de la personne d'un Prince, parce que les recompenses y sont beaucoup plus grandes & plus fréquentes & que l'on y oublie souvent les absens, ce qui leur fait regarder une Ambassade comme un honorable exil.

Pour remédier à cet inconvénient, les Princes & les Etats

294 *De la maniere de négocier*
qui veulent être bien servis dans
les Pays Etrangers , doivent at-
tacher & faire suivre des hon-
neurs & des récompenses aux
services qu'on leur a rendus ,
dans ces emplois si importants
au bien de leurs affaires , & avoir
égard aux dépenses que leurs
Ministres sont obligés d'y faire,
pour soutenir l'honneur de leur
caractère , & assurer le succès de
leurs desseins ; mais comme les
Princes ont un intérêt essentiel
de bien récompenser leurs bons
Ministres ; ils ont le même inté-
rêt de punir les mauvais , & de
se bien persuader que les châ-
timens & les récompenses sont
les plus solides fondemens d'un
bon gouvernement.

Il faut encore que le Prince
fasse connoître qu'il a de la con-
fiance en ceux qu'il envoie , s'il
veut que les paroles qu'ils por-

rent en son nom soient considérées, car il est fort difficile à un Négociateur d'acquiescer du crédit dans une Cour Etrangère, si l'on n'y est persuadé qu'il en a auprès de son Prince & de ses principaux Ministres.

Il est très-utile à un habile Prince d'avoir toujours à sa suite un certain nombre de bons Négociateurs bien choisis & bien instruits des affaires publiques, & de les y entretenir par des pensions & par d'autres bienfaits, pour être toujours prêts à le servir dans les affaires qui lui surviennent. Il n'est pas tems de les chercher au hazard, de les mal choisir lorsqu'il en a besoin, & la différence qu'il y a entre un bon ouvrier & un médiocre, est plus grande & plus importante en cette profession qu'en aucune autre.

La nature des affaires qu'il y a à traiter, doit encore être fort considérée dans le choix des sujets que l'on y employe, si c'est une affaire secrete, un particulier habile & sans éclat, est beaucoup plus propre à la faire réussir qu'un homme plus qualifié, & il faut dans ces occasions avoir beaucoup plus d'égard au génie qu'à la fortune de celui qu'on y employe.

La qualité d'Ambassadeur entraîne avec elle beaucoup d'embarras à cause du grand train dont il faut que les Ambassadeurs soient accompagnés, des cérémonies & des rangs qu'ils sont obligés d'observer, de leurs entrées, de leurs Audiences publiques, & de toutes leurs démarches, qui les exposent sans cesse à la vûe du public,

& les font observer de trop près ,
il faut d'ordinaire moins de tems
à un Envoyé pour conclure l'af-
faire dont il est chargé , qu'à un
Ambassadeur, pour préparer son
équipage, il y a eu souvent des
Ambassadeurs d'Espagne , qui
après avoir été nommés , em-
ployoient plusieurs années à se
disposer à partir.

La plûpart des grandes affai-
res ont été conclues par des Mi-
nistres envoyés secrètement. La
paix de Munster l'une des plus
difficiles & des plus universelles
qui ait été traitée , n'a pas été le
seul ouvrage de tant d'Ambas-
sadeurs qui y ont travaillé , un
confident du Duc Maximilien de
Baviere , envoyé secrètement à
Paris , en régla les principales
conditions avec le Cardinal Ma-
zarin ; le Duc de Baviere étoit

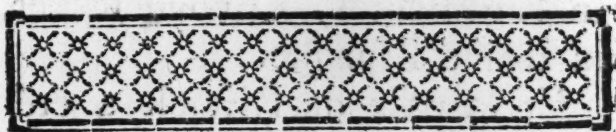
298 *De la maniere de négocier*
alors étroitement lié avec l'Empereur , cependant , cet habile Prince , connut qu'il étoit de l'intérêt de sa Maison , de ne la pas laisser livrer à la discretion de la Maison d'Autriche , & qu'il avoit besoin de l'amitié & de la protection de la France , pour conserver à ses successeurs la dignité Electorale & le haut Palatinat , qu'il avoit acquis durant la guerre ; & lorsqu'il fut convaincu de cet intérêt , il entraîna l'Empereur & tout l'Empire ; & les déterminâ à conclure la paix avec la France , la Suède & leurs Alliés , suivant le projet qui en fut fait à Paris

La paix des Pirennées à été conclue par deux premiers Ministres de France & d'Espagne , sur le traité qui avoit été fait à Lyon , entre le Cardinal Maza-

avec les Souverains. 299
rin & Pimentel, Envoyé secret
du Roi d'Espagne.

Et la paix de Rîsvick a été
traîtée & résolue par des né-
gociations secrètes , avant que
d'être conclue en Hollande en
l'année 1697.





S'IL EST UTILE
D'ENVOYER PLUSIEURS
NEGOCIATEURS
EN UN MESME PAYS.

CHAPITRE XXIII.

LORSQU'IL ne s'agit que
d'entretenir une bonne cor-
respondance avec un Prince ou
un Etat durant la paix, & de
rendre compte de ce qui se passe
au Pays où on se trouve, sans
qu'il y ait d'intérêts importans à
ménager, il suffit d'un seul Mi-
nistre, soit en qualité d'Ambas-
sadeur ou d'Envoyé, & il est mêm-

me plus avantageux de n'en avoir qu'un dans chaque pays , parce que les jalousies qui naissent souvent entre plusieurs Ministres d'un même Prince, le fatiguent d'ordinaire par leurs accusations & leurs plaintes réciproques , & peuvent causer de l'embarras dans l'exécution de ses ordres ; mais il y a des occasions où il est avantageux , & même nécessaire d'envoyer dans un même pays plusieurs Ministres habiles, appliqués & laborieux.

Ces occasions sont les conférences pour la paix, soit que les Princes y envoient en qualité de partie intéressée , ou de médiateurs pour procurer le repos à des Puissances qui sont en guerre.

Il seroit difficile à un seul Ministre de pouvoir suffire à toutes les conférences , à tous les Me-

moires , à toutes les réponses , tant de vive voix que par écrit , & à toutes les démarches qu'il faut faire en de pareilles occasions pour travailler à y ajuster tant d'interêts differens & de passions qui divisent les Princes & leurs Ministres , & c'est avec beaucoup de raison que chaque Prince & chaque Etat y envoient d'ordinaire plusieurs Ministres pour partager entre eux ce travail , & convenirensemble des mesures qu'ils doivent prendre afin de conduire les affaires dont ils sont chargés , au but qu'ils se sont proposé.

Il est bon en ces occasions de pratiquer ce qui fut établi durant la négociation de Munster , entre le Duc de Longueville qui étoit le chef de l'Ambassade & Messieurs Davaux & Servien ses Collegues , qui fut de ne faire

qu'une seule dépêche pour les trois afin de conserver de l'uniformité dans le récit des faits qui auroient pû être mandés différemment si chacun d'eux avoit écrit a part à la Cour ; & à l'égard de leurs sentimens sur chaque affaire dont ils rendoient compte , lorsqu'ils étoient différens , ils le marquoient dans leur dépêche commune , en disant : Moi Duc de Longueville suis d'un tel avis , & le sentiment de moi Davaux , ou de moi Servien est tel ; ce que chacun appuyoit de ses raisons , sur quoi la Cour decidoit par sa réponse , qui étoit aussi commune à tous les trois.

Ils avoient encore plusieurs bons sujets , qui disputoient à *Osnabruk* où se tenoient les conférences des Ministres Protestans d'Allemagne & des Couronnes

304 *De la maniere de négocier*
du Nord & où ils assistoient avec
la qualité d'Envoyé ou de Rési-
dent du Roy, ces Ministres du
second ordre leur étoient d'un
grand secours & quelques uns
d'entr'eux sont devenus depuis
d'excellens Ambassadeurs, qui
ont rendus de grands services à
l'Etat..

Il est aussi fort utile & souvent
nécessaire d'employer plus d'un
Ministre dans les pays libres où
le gouvernement est partagé en-
tre plusieurs, & dans ceux où il
y a guerre civile, lorsqu'on a
quelques intérêts à y ménager
avec les partis opposés, il faut
encore plus d'un Négociateur
dans un Etat électif quand il
s'agit d'y gagner des suffrages
pour l'élection d'un nouveau
Prince.

Lorsqu'il n'y a qu'un seul Né-
gociateur dans un pays où l'au-

torité est divisée, il ne lui est pas possible de se transporter en tous les lieux où sa présence est souvent nécessaire dans le même tems, & de traiter avec tous ceux qui y sont en credit. Il arrive encore souvent qu'un même Ministre ne réussit pas à plaire à tous ceux qui sont dans des intérêts opposés, & qu'il suffit qu'il soit ami du Chef d'un des partis pour se rendre suspect aux autres, ce qui se répare par un autre Ministre qui n'a pas les mêmes liaisons.

Il est bon en ce cas d'en choisir pour le même pays qui soient amis entr'eux & d'une humeur compatible afin d'éviter les jalousies & les divisions capables de préjudicier aux intérêts de leur Maître, ce qui n'arrive que trop souvent, L'on a vû durant la négociation de la paix de *Munster*,

un exemple de cette division entre les deux derniers Plenipotentiaires de France , qui alla jusqu'à publier des manifestes l'un contre l'autre.

Le Cardinal de Richelieu ne se contentoit pas d'employer plusieurs Négociateurs pour une même affaire , il partageoit souvent entr'eux le secret de ses desseins & il faisoit mouvoir divers efforts pour les faire réussir.

Outre les Ministres publics qu'il envoyoit dans chaque pays , il y entretenoit encore souvent des Agens secrets & des Pensionnaires du pays même qui l'avertissoient de tout ce qui s'y passoit indépendamment & sans la participation des Ambassadeurs du Roi , qui ignoroient souvent les Commissions de ces Emissaires , & ils lui rendoient compte de la conduite de ces Ambassadeurs ,

aussi-bien que de ce qui se passoit dans la Cour où ils étoient ; ce qui faisoit que rien n'échappoit à ses lumieres, & qu'il étoit en état de redresser les Ambassadeurs qui manquoient en quelque chose par leur mauvaise conduite ou par défaut de pénétration.





DES DEVOIRS
PARTICULIERS
D'UN NEGOCIATEUR.

CHAPITRE XXIV.

UN Ministre chargé des intérêts d'un Prince ou d'un Etat dans un pays Etranger , est obligé de prendre garde qu'il ne s'y publie rien de contraire à l'honneur & à la réputation de son Souverain, & de s'y opposer avec vigueur , jusqu'à insulter ceux qui manquent au respect qui lui est dû , si le Prince auprès duquel il se trouve, ne lui en fait faire raison.

Il doit protéger tous les sujets de son Maître qui sont dans le même pays , leur procurer chez lui un libre exercice de la Religion que professe le Prince qu'il sert , leur donner sa maison pour retraite lorsqu'ils sont dans le malheur & injustement perscutés , accommoder tous les différends & les démêlés qui naissent entr'eux , les secourir dans leurs besoins , & vivre avec eux comme un bon pere de famille avec ses enfans.

Si quelque sujet qualifié de son Prince se trouve dans le même pays & neglige ou affecte de ne le point visiter , il doit l'en faire avertir honnêtement & l'y attirer par toute sorte de civilités , & de bons traitemens , avant que d'écrire à son Maître , pour lui en faire donner l'ordre.

310 *De la maniere de négocier*

Lorsqu'il a des Audiences publiques, il doit en faire avertir les principaux de la Nation, & les inviter à l'y accompagner pour grossir son Cortège, afin de faire honneur à son Prince. Il doit après sa premiere Audience les présenter au Prince l'un après l'autre, lui dire leurs noms & leurs qualités, & leur procurer un accès facile auprès du Prince & des principaux de sa Cour.

Lorsqu'il y a quelques fêtes publiques où il est invité, il faut qu'il prenne le soin de leur en procurer l'entrée & des places commodes à chacun selon leur rang, & de se faire donner à lui-même la place qui appartient à son caractère, sur tout lorsqu'il y a d'autres Ministres étrangers, qui prétendent entrer en concurrence avec lui. Comme il s'agit alors du rang & de la dignité de

son Maître, il ne doit jamais y rien relâcher de ses droits ; mais il doit être de plus facile convention avec les Courtisans du pays où il se trouve qui n'ont point de concurrence avec lui, & leur rendre même plutôt plus de civilités qu'ils n'ont droit d'en prétendre, que de leur retrancher de celles qui leur sont dûes par un mauvais orgueil, qui ne peut produire que de méchans effets pour lui & pour son Prince, & aliéner leurs inclinations sans aucune utilité.

Il est bon aussi qu'il fasse des liaisons particulières avec les Ministres des Alliés de son Souverain qui sont en la même Cour, qu'il leur donne avis des choses qui peuvent être utiles à leurs intérêts, afin d'en recevoir de leur part dans les occasions, qu'il leur rende de bons offices auprès du

312 *De la maniere de négocier*

Prince qu'il sert, & que lorsqu'ils contribuent au bien de ses affaires, il leur procure quelque marque de son estime & de sa reconnaissance, qu'il les appuie de son crédit & de ses offices à la Cour où ils sont, dans les affaires qu'ils y ont à négocier & dans les démêlés qui leur peuvent survenir; que lorsqu'ils en ont entre eux ou avec quelques Ministres du pays, il s'entremette pour les accommoder, qu'il évite lui-même soigneusement d'en avoir aucun avec ceux qui y sont en crédit, & de causer de l'embaras aux affaires de son Maître par ses ressentimens particuliers, ou en excitant ceux des Ministres avec qui il traite, & qu'il ait pour maxime ferme & inébranlable d'employer tout le crédit que lui donne la puissance de son Maître & sa propre industrie à faire tout le bien

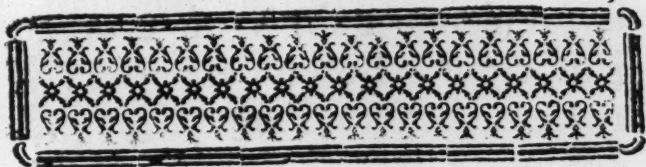
bien qui est en son pouvoir.

S'il observe exactement cette conduite , il se rendra utile aux intérêts de son Prince & agréable aux Princes & aux Etats auprès desquels il sera employé, il s'acquerra leur estime, & il laissera de lui une opinion & une réputation avantageuse par tous les lieux où il aura négocié, ce qu'il doit regarder comme la récompense la plus agréable & la plus flatteuse qu'il puisse recevoir de son habileté.

Il peut encore raisonnablement espérer que sa capacité, dont il aura donné des preuves dans les grandes affaires qu'il aura traitées , lui procurera à son retour des honneurs & des avantages proportionnés à l'importance de ses services, & que le Prince ou l'Etat qu'il aura bien servi , profitera de ses talens &

314 *De la maniere de négocier*
de la sagesse de ses conseils dans
la conduite des principales affaires ; mais quand il seroit privé
de ces sortes de récompenses , il
a de quoi s'en consoler par la sa-
tisfaction d'avoir rempli utile-
ment & en homme de bien ses
devoirs dans les emplois qui lui
ont été confiés pour le service
de son Prince & de sa Patrie,

FIN.



DISPUTE

ARRIVÉE AU CONCILE DE TRENTE,

ENTRE

LES AMBASSADEURS

*des Rois de France & d'Espagne
pour la préséance.*

PERSONNE n'avoit contesté à la France la préséance dont elle étoit en possession avant la formation de ce colosse de la Maison d'Autriche, l'an 1516. lorsqu'après la mort de l'Empereur Maximilien arrivée en 1519. Charles son petit fils, qui étoit déjà Roi d'Espagne, fut élu Empereur. Il se vit par-là le premier de tous les Princes Chrétiens. Alors Charles-Quint non content de

la préséance qu'il avoit comme Empereur, chercha encore à l'usurper comme Roi d'Espagne. Jusques à cette année la dispute des préséances entre les Maisons de France & d'Autriche, non-seulement n'avoit jamais été mise sur le tapis, mais elle eût été trouvée ridicule & impertinente, vû les grandes prérogatives de nos Rois sur tous les autres dont plusieurs ont fait plusieurs traités; & Saint Gregoire le Grand qui florissoit l'an 600. dit que dès-lors les Rois de France étoient aussi éminens par dessus les autres Rois, que les Rois le sont par dessus leurs peuples, l'antiquité de la Couronne, l'indépendance de nos Rois, la noblesse de leur sang, la beauté & opulence de leurs Royaumes, les grandes conquêtes & la générosité des François, les services rendus par

tout le monde à la Religion & à l'Eglise, leur ont acquis sans contredit cette préférence, en laquelle ils se sont conservés sans dispute jusqu'au siècle passé, que la Maison d'Autriche s'est élevée à cette grandeur énorme; laquelle néanmoins la prenant par les pieces dont elle a été composée, n'avoit rien d'éminent, & peu de Souverain; l'Archiduché d'Autriche étoit un Fief Imperial, & de la nature des autres Principautés d'Allemagne dépendantes de l'Empire, & quoiqu'avant Charles V. il y eût eu six Empereurs de ce nom, & que nous confessons que la qualité d'Empereur donne préséance par dessus tous les Princes Chrétiens à quiconque la possède légitimement, de quelque famille ou nom qu'il soit, néanmoins nous ne donnons pas la même préroga-

318 *De la maniere de négocier*
tive à leurs descendans non appel-
lés à l'Empire ; parce que dans les
Etats Electifs , l'élection s'arrê-
tant à la personne de l'Elû, ne
donne qu'à lui seul l'éminence
de Souverain , & en exclut tous
les autres , même ses propres en-
fans s'ils ne sont élûs, n'ais dans les
états successifs il arrive autrement ;
ainsi la Famille d'Autriche par ce
titre de possession de l'Empire n'est
pas relevée à la qualité due aux
Empereurs ; autrement la Mai-
son de Saxe , de Luxembourg ,
de Brandebourg , & autres qui
ont tenu l'Empire , pourroient
prétendre ce même droit : une
autre Maison qui fait partie de
celle d'Autriche , est celle de
Bourgogne, laquelle étoit de vrai
Royale en France, mais ne posse-
doit rien de Souverain: la Duché
de Bourgogne , les Comtés de
Flandres , & d'Artois étoient

Fiefs du Royaume ; le reste de ces terres dépendoit de l'Empire ; les autres Maisons qui aggrandirent Charles V. sont celles d'Arragon & de Castille. Castille étoit un Royaume établi après l'an 1000. & lequel durant plus de 300 ans, à grand peine contenoit la quatrième partie de l'Espagne ; auxquels même les Rois d'Angleterre ont toujours disputé la préférence. L'Arragon étoit un petit Etat feudataire de l'Eglise de Rome, auquel depuis fut ajouté le Royaume de Naples, aussi fief de l'Eglise, ainsi toutes les pieces dont ce colosse a été composé, ayant été de si bas alloi, sur quoi pourroit-on fonder cette prééminence ou égalité qu'ils prétendent avec nos Rois.

II.

Néanmoins parce que cela est ainsi, que j'auroit que nous soyons

320 *De la maniere de negocier*
en possession & du droit & du fait,
ils ne laissent pas d'en faire la
dispute à tous rencontres, il faut
voir leurs fondemens, & diviser
tout l'Etat de cette Maison en
trois temps, en celui qui a pré-
cedé l'an 1519. & l'établissement
de Charles en l'Empire, en celui
de tout l'Empire de Charles,
jusqu'à sa retraite l'an 1555. &
en celui de ses descendans jusqu'à
aujourd'hui. Pour le premier, il
est certain que nonobstant la pro-
motion de cette Famille à l'Em-
pire, elle demeura toujours dans
l'ordre des Princes sujets du mê-
me Empire; que Philippe pere
de Charles rendit hommage so-
lemnel & en personne pour les
Comtés de Flandre & d'Artois,
entre les mains du Chancelier
de Rochefort, comme nous
avons dit; que Charles en fit au-
tant après la mort de son pere,

L'an 1507. que Charles nâquit en Flandre sujet & vassal du Roi, qu'en l'entrevûe des Rois Louis & Ferdinand d'Arragon , l'an 1507. à Savonne , quoique le Roi Louis usât de grande civilité envers Ferdinand qui le venoit voir sur ses terres ; néanmoins nous avons dit ci-dessus que ce ne sont que des civilités qu'on rend même à son inferieur ; & que Ferdinand rendit tous honneurs à Louis , tels qu'un grand peut attendre d'un petit , enfin avant l'établissement de Charles à l'Empire , cette dispute de précéder nos Rois , ou s'égalér à eux : n'étoit jamais tombée dans l'esprit de la Maison d'Autriche.

L'an 1519. Charles fut promû à l'Empire , lequel il résigna à son frere l'an 1555. & à même temps donna tous ses autres Etats & Souverainetés fors , l'Arch-

322 *De la maniere de négocier*
duché d'Autriche & ses dépendances d'Allemagne à son fils Philippe ; lequel ne succedant point à la qualité d'Empereur , laquelle seule avoit donné la préséance à son pere par dessus nos Rois , il tâcha néanmoins de s'y maintenir sous prétexte qu'il succedoit à ce grand Etat de son pere , & qu'en Provinces & terres il surmontoit sans comparaison nos Rois , en quoi il croyoit avoir quelque raison ; puisque son pere avoit toujours usé de ce droit confusément , sans qu'on eût distingué les qualités qui lui appartenoient comme Empereur , ou comme Roi d'Espagne ; & en toutes assemblées , traités , entrevûes , surtout au Concile de Trente , ses Ambassadeurs avoient eu la préséance , parce que par iceux il agissoit comme Empereur , sans que jamais on l'eût

obligé d'agir par cette autre qualité de Roi d'Espagne, par laquelle il eût cédé à nos Rois.

Mais l'an 1555. lorsque méditant sa retraite il consigna l'Empire à son frere Ferdinand, & tous ses autres Etats à son fils Philippe, voyant que son fils ne se maintiendrait pas en la préséance sur nos Rois pour ne posséder point la qualité d'Empereur, il se servit d'un tel artifice pour conserver cette prééminence, aussi bien à son fils qu'à son frere. Peu avant sa retraite, il retira de Venise Dom Francisco de Vargas sien Ambassadeur, lequel étant comme Imperial précédait les nôtres sans contredit, après la résignation faite de ses Etats à son fils Philippe; il renvoya le même Vargas pour Ambassadeur à Venise, & le sien & de son fils conjointement, di-

324 *De la maniere de négocier*

soit-il, quoiqu'en effet lui ne possédant plus aucune qualité, il ne fût qu'Ambassadeur de son fils, Roi d'Espagne, mais il esperoit tromper les Vénitiens, puisqu'il leur envoyoit le même homme avec la même qualité en apparence & qu'il le disoit son Ambassadeur & celui de son fils conjointement. Vargas demanda au Sénat la même séance qu'il avoit eue en sa premiere Ambassade; à quoi s'opposa Dominique Evêque de Lodeve, Ambassadeur de Henri II. & ayant remontré au Sénat que Charles n'étoit plus considerable dans le monde, que quand les Ambassadeurs de l'Empereur Ferdinand se présenteroient, il marcheroit après eux, mais qu'il ne cederoit pas à celui de Philippe, & qu'en toutes occasions d'audience, cérémonies, visites & au-

très, il prendroit la premiere place jusques à l'arrivée des Imperiaux ; le Sénat appréhendant quelque mauvaise issue de cette dispute, ordonna que les deux Ambassadeurs ne se présenteroient point aux cérémonies de la fête Saint Marc, & ainsi l'affaire demeura indécise toute l'année 1557. par l'irrésolution de la République, & la trop grande simplicité de notre Ambassadeur, qui néanmoins fut contraint de céder à l'Ordonnance du Sénat ; mais l'an 1558. François de Noailles Evêque d'Acs, ayant succédé à celui de Lodeve, remit la dispute sur le tapis, & les Ambassadeurs de l'Empereur Ferdinand étant arrivés, il demanda au Sénat d'être maintenu en ses droits, & d'avoir la premiere place après les Imperiaux, & la prit courageusement par-dessus

326 *De la maniere de négocier*

Vargas , lequel voyant que la finesse de l'Empereur (qui mourut à même temps) étoit découverte , & qu'il ne passoit plus que pour Ambassadeur de Philippe , commença à toucher de la grandeur de son Maître , étaler toutes les Souverainetés & Etats , qu'il possédoit en plus grand nombre sans comparaison que le Roi de France ; disoit que ces coutumes d'honneur & de préséance doivent être chargées selon le temps ; que son Maître étoit le plus grand Roi du monde , qu'il pouvoit assister la République d'armes , d'hommes , d'argent bien plus que le Roi de France , l'Evêque d'Acs lui tint tête par tout , & comme l'affaire s'échauffoit , il obtint du Sénat un Arrêt par lequel la préséance lui fut adjudgée sur l'Ambassadeur d'Espagne , lequel en faisant de gran-

des plaintes, il lui fut répondu que la République ne se mettoit pas en peine d'examiner la grandeur de leurs Majestés , mais qu'elle trouveroit dans ses registres qu'en tous actes publics , & particulieres cérémonies , visites , audiences , les Ambassadeurs de France avoient précédé ceux d'Espagne ; à quoi elle se vouloit tenir. Cette réponse offensa Philippe , qui même retira son Ambassadeur , mais Michel Surianus Ambassadeur de la République auprès de lui , défendit le décret du Sénat , & appaisa en quelque façon l'esprit de Philippe , lequel néanmoins en toutes occasions , du depuis mit en avant cette même question , laquelle fut pour lors remuée pour la première fois , le plus grand effort qu'il fit , fut quatre ans après au Concile de Trente qui étoit le plus

318 *De la maniere de négocier*
grand théâtre de Religion , de
grandeur & d'honneur que la
Chrétienté eût vûe il y avoit
cent ans : or parce que d'or-
dinaire on met sur le tapis ce qui
se passa en ce Concile entre les
Ambassadeurs des deux Princes ,
il est à propos d'expliquer nette-
ment cette rencontre.

III.

Le Concile depuis la révolte
de Luther l'an 1517. fut souhaité
de tous les Chrétiens , & souvent
demandé par l'Empereur Char-
les V. & le Roi François I. aux
Papes Léon X. Clement VII.
Paul III. &c. Enfin après plusieurs
remises , commencé à Trente ,
par Paul III. au mois de Dé-
cembre de l'année 1545. sous le-
quel partie à Trente , partie à
Boulogne pendant environ dix-
huit mois , furent faites les dix
premières Sessions , après quoi il

fut revoqué & cessa jusques à la mort de Paul III. l'an 1549. Le Cardinal Jean Maria de Monté, qui avoit été premier Président du Concile sous Paul III. lui succeda, & fut nommé Jules III. lequel soudain fit une nouvelle indiction du Concile qui recommença à Trente au mois de Mai 1550. & dura aussi sous ce Pape environ dix-huit mois, sous lequel furent faites les six Sessions suivantes, mais ayant été de rechef revoqué par le même Jules, il cessa tout à fait sous le Pontificat de Marcel II. qui ne regna que vingt-deux jours, & sous celui de Paul IV. qui fut diverti ailleurs, auquel succeda l'an 1559. Pie IV. Celui-ci fit une nouvelle indiction du Concile, & le recommença au commencement de l'année 1562, sous lequel il fut continué en-

330 *De la maniere de négocier*
viron deux-ans , & furent faites
les neuf dernieres Sessions , (tout
le Concile n'en contient que
vingt-cinq) ainsi ayant com-
mencé l'an 1545 & fini en 1563.
On pourroit dire qu'il a duré dix-
huit ans , mais ayant été inter-
rompu souvent , on n'a été que
cinq ans en l'Assemblée: or pour
entendre le droit des préséances
des Ambassadeurs des Princes ,
il faut savoir qu'au Concile il se
faisoit trois especes d'Assem-
blées , des Congregations géné-
rales, des Congregations particu-
lières, & des Sessions & Congre-
gations particulieres , les Doc-
teurs assistés de quelques Evê-
ques , examinoient les questions
de la Foi , & de la réformation ,
selon la distribution qu'on leur
en faisoit , & en ces lieux on ne
consideroit ni cérémonie ni
préséance ; c'étoient des actions,

intra privatos parietes, & à l'amiable; en la Congregation générale tous les Prelats s'assembloient, les Legats y présidoient, chacun y prenoit sa place d'honneur, c'étoit une action publique, en laquelle on examinait, & résolvait les questions; les Legats proposoient ce qui devoit être traité es Congregations particulières: chaque Prélat avoit droit de parler & dire son avis, on écoutait les Théologiens, on donnoit audience aux Ambassadeurs des Princes après avoir examiné leurs commissions, bref on concluait tout ce qui devoit être promulgué en la Session suivante; les Ambassadeurs y tenoient place chacun à leur rang; enfin la Session étoit le jour solennel, auquel après avoir dit la Messe du Saint Esprit, & après un Sermon que quelque Prelat

332 *De la maniere de négocier*
ou grand Théologien faisoit sur
la matiere dont il étoit question,
le Prelat Officiant prononçoit
hautement les décrets déjà réso-
lus, que les Peres approuvoient
par ce mot, *Placet*. Or les Am-
bassadeurs avoient aussi leur séan-
ce & place d'honneur ès Sessions,
& à la Messe; cet honneur pa-
roissoit par le lieu où ils étoient
assis, par l'encensoir, & par la
paix qu'on leur donnoit pendant
la Messe.

Au Concile tenu sous Paul
III. & Jules III. Charles V. étoit
Empereur, & jouissant de ces
droits il precedoit sans contredit
nos Ambassadeurs, qui aussi-bien
à ces deux fois n'y parurent pres-
que point, & aux seize premie-
res Sessions tenues sous Paul III.
& Jules III. il n'y eut presque
aucun Prelat François; ainsi
cette préséance dont nous par-

lons ici ne fut point disputée ,
parce que l'Empereur tenoit le
premier rang, & il n'y avoit point
de Roi d'Espagne qui y parût.
Il arriva néanmoins quelque cho-
se qui fit paroître l'excellence de
nos Rois par dessus tous les autres
après l'Empereur , qu'il est à pro-
pos de mettre ici.

I.

En la Bulle de l'indiction du
Concile faite par Paul III. &
datée de l'an 1542. le Roi de
France est nommé après l'Em-
pereur, & tous les autres Princes,
en termes exprès , conçus sous
un terme général , & cela en
deux fois , un en ces termes : *Ca-*
rissimos in Christo filios nostros , Ca-
rolum Romanorum Imperatorem
semper augustum , & charissimum
Regem Franciscum duo præcipua
christiani nominis firmamenta , at-
que fulcra , orare atque obsecrare

334 *De la maniere de négocier
institimus II. plus bas, supra au-
tem dictos, Imperatorem Regem-
que Christianissimum, nec non cæ-
teros Reges, Duces, Principes
quorum præsentia si aliàs unquam,
hoc quidem tempore maximè sanc-
tissimæ Christi fidei, & Christiano-
rum omnium futura est salutaris
rogantes atque obsecrantes per vis-
cera misericordiæ Dei &c.*

II.

Dès l'entrée du Concile l'an
1545. François Premier avoit
destiné pour ses Ambassadeurs
Claude Dufé Sénéchal de Fo-
rêts, Jacques de Lignerès
Président à la troisième Cham-
bre des Enquêtes au Parle-
ment de Paris, & le Doyen
Pierre d'Anès, depuis Evêque
de la Vaur. Mais ayant été aver-
ti par quelques Evêques Fran-
çois qui étoient à Trente, qu'il y
avoit peu d'esperance que ce

Concile réussit, il rapella ses Ambassadeurs, lesquels ne reparurent point dans le Concile. Antoine Filioli de Gassat, Archevêque d'Aix en Provence y demeura pour le Roi, lequel lorsqu'en la premiere Session on fit des prieres publiques pour tous les Princes, ayant demandé que en icelles le Roi de France fût nommé en termes exprès comme il avoit été nommé en la Bulle de l'indiction, les Legats éluderent cette demande, disant qu'il en falloit parler plus amplement aux Peres du Concile, & cependant on ne pria Dieu en termes exprès que pour le Pape, & pour l'Empereur, tous les autres Princes furent conçus sous un terme général.

III.

L'an 1546. François premier envoya Pierre Danès Evêque de

336 *De la maniere de négocier*
la Vaur pour son Ambassadeur
au Concile , lequel y fut reçu ,
fit une belle harangue , où il re-
présenta l'état de la Chrétienté ,
& les grands desordres qui s'é-
toient glissés en l'Eglise , même
en la Cour Romaine , de quoi un
Evêque s'étant voulu rire en di-
sant , *Gallus cantat* , Danès repli-
qua soudain , *utinam isto Gallici-
nio Petrus ad recipiscentiam & flec-
tum excitetur* , apophtegme qui
fut du depuis d'ordinaire en la
bouche des Peres du Concile.

IV.

L'an 1547. lorsque Paul III.
pour le danger qu'il y avoit à
Trente , & de la peste & de la
guerre d'Allemagne , transféra
le Concile à Bologne , les Le-
gats en demandant leur avis aux
Peres dirent que Sa Sainteté le
trouvoit à propos , *communicato
etiam consilio cum Imperatore chris-
tianissimo*

avec les Souverains. 337
*tianissimo Rege, & aliis Regibus ac
Principibus Christianis*, qui est en-
core une autre marque de l'hon-
neur que le Concile fait à nos
Rois.

V.

Lorsque le Pape Jules III. eut
rétabli le Concile à Trente l'an
1551. quoique le Roi Henri II.
fût entré en de grandes guerres
contre lui pour les affaires de la
Duché de Parme, néanmoins
il envoya au Concile Jacques
Amiot, Abbé de Belosame, &
depuis Evêque d'Auxerre, avec
une lettre qui portoit cette ins-
cription : *Sanctissimis in Christo &
observandis Patribus Tridentini
conventus*, laquelle, Amiot, ayant
mis entre les mains du Cardinal
Crescentius Président du Con-
cile, & le Secrétaire ayant lu
l'inscription, les Evêques Espa-
gnols s'écrierent que c'étoit faire

338 *De la maniere de négocier*
tort au Concile de l'appeller *Con-*
ventus, & non pas *Concilium*, ou
Synodus; & protesterent contre
cette lettre, néanmoins après
avoir long-temps disputé sur la
signification de ce mot *Conventus*,
& conclu qu'il se pouvoit pren-
dre en bonne part, le Concile
reçut la Lettre du Roi, sans pré-
judice de ce mot *Conventus*; mê-
me lorsque les Espagnols se mon-
trèrent si zélés à refuser cette let-
tre: l'Electeur de Mayence dit à
haute voix en l'Assemblée: Com-
ment seront-nous prêts d'em-
brasser & de recevoir les Protec-
tans d'Allemagne, qui nous ap-
pellent *Concilium malignantium*,
si nous rejettons le Roi Très-
Chrétien parce qu'il nous appelle
Conventus. Voilà ce qui se passa en
ce Concile touchant nos affaires
sous Paul III. & Jules III. lors-
que Charles V. tenoit le haut

bout, & que son fils Philippe, ni autre Roi d'Espagne ne paroif-
foit point pour disputer avec nos
Rois.

VI.

Mais ce fut la troisième indication du Concile sous Pie IV. l'an 1561. qu'il arriva plusieurs choses entre nos Ambassadeurs & ceux de Philippe, qui engendrerent de grandes jalousies entre ces deux Couronnes, d'où est sortie la dispute & la hardiesse que les Espagnols ont pris en ce point, à quoi sans doute contribua beaucoup la connivence, pour ne pas dire l'imprudence de Pie IV.

I.

En la Bulle de l'Indiction il usa de paroles autres que celles de Paul III. & de Jules III. *Charissimos verò in Christo filios nostros Romanorum Imperatorem electum cæterosque Reges, & Principes,*

340 *De la maniere de négocier*
quos optandum sane esset Concilio
interesse posse , hortamur & roga-
mus , & sans faire mention du
Roi Très-Chrétien, Philebert de
la Bourdesiere, Evêque d'An-
goulesme , Ambassadeur du Roi
près du Pape , lui fit des plaintes
de cet oubli , par l'ordre du Roi,
avec protestation néanmoins que
nonobstant ce mépris fait à sa
Couronne , il ne vouloit point
empêcher la teneur ni le pro-
grès du Concile , même qu'il
avoit commandé à ses Evêques
de s'y acheminer ; le Pape lui
fit réponse qu'il avoit donné char-
ge à quelques Cardinaux de for-
mer la Bulle , & qu'ils n'avoient
pas pris garde à cette pointille,
& qu'après avoir nommé l'Em-
pereur , ils n'avoient pas jugé à
propos de nommer tous les Rois,
mais les avoient compris sous un
nom général , mais par termes

exprès. Le Pape se sauva, disant qu'il n'avoit pas pû prévoir toutes choses, & qu'il donneroit ordre une autrefois qu'on ne manquât plus en semblable cas.

II.

L'an 1562. le 18. Mai arriva à Trente Louis de Saint Gelais, Sieur de Lansac, & trois jours après lui Arnaud Ferrier, Présidens aux Enquêtes à Paris, & Guy du Faur de Pibrac, Juge Maje de Toulouse, lesquels furent reçus très-honorablement par le Concile, même grande partie des Prélats sujets du Roi d'Espagne, allèrent au devant; mais Ferdinand de Avalos, Marquis de Pescaire, Ambassadeur du Roi Philippe sortit de Trente trois jours avant, & se retira à Milan dont il étoit Gouverneur, sous prétexte que son Gouvernement couroit danger à cause

342 *De la maniere de négocier*
des Huguenots du Dauphiné &
des Suisses ; mais en effet pour
fuir la rencontre des Ambassa-
deurs François , lesquels prirent
leur place en la Congregation gé-
nérale après ceux de l'Empereur
Ferdinand , même le Sieur de
Pybrac fit une belle oraison , où
ayant parlé trop librement con-
tre les desordres de l'Eglise , le peu
de progrès du Concile depuis si
long-temps , & pour la liberté
des opinions qu'il ne falloit pas
attendre de Rome , & ayant été
soutenu par les Sieurs de Lansac
& Ferrier ; le Pape s'en plaignit,
& dit hautement que le Roi avoit
envoyé non pas des Ambassa-
deurs , mais des Avocats des Hu-
guenots , & de fait le peu de
créance qu'on eut de la foi de
ces trois personnages , fut cause
que le Concile & le Pape traite-
rent avec eux avec plus de ri-

gueur; cependant les Evêques François arriverent à Trente au mois de Novembre, conduits par le Cardinal de Lorraine qui fut reçu très-honorablement par le Cardinal de Mantoue & les autres Legats, & jusqu'ici le point de la préséance ne fut point touché.

III.

Peu de temps après l'arrivée du Cardinal de Lorraine & des Evêques François, le Roi Philippe II. ayant retiré le Marquis de Pescaire, envoya à Trente Ferdinand Quignones, Comte de Luna pour Ambassadeur, lequel auparavant étant passé en Allemagne pour assister au Couronnement de Maximilien fils de l'Empereur Ferdinand, voulut savoir des Pères du Concile quelle place on lui donneroit; sur quoi le Cardinal de Mantoue premier Legat

344 *De la maniere de négocier*
ayant consulté les Ambassadeurs
de France & le Cardinal de Lor-
raine , il leur proposa par forme
d'accommodement , que pour
eux ils tiendroient leur place
après les Ambassadeurs de l'Em-
pereur, & qu'on en pourroit don-
ner une autre à part au Comte
de Luna vis-à-vis des Legats de
l'autre côté, ou après les Am-
bassadeurs Ecclesiastiques, ou en
quelque autre part hors du
banc des Ambassadeurs : à quoi
les François répondirent qu'ils
étoient envoyés par leur Roi ,
non pas pour juger des procès ,
ni pour décider des droits du Roi
Philippe , qui pour lors étoit bon
ami & beaufrere de leur Roi
Charles IX. mais que si on vou-
loit prendre leur place , qu'ils
étoient résolus de la défendre
contre toutes sortes de person-
nes , laquelle si le Concile leur

disputoit, ils avoient ordre de se retirer avec tous les Prélats François, & de protester de la nullité des résolutions qui y feroient prises; à quoi le Legat ne repliqua rien. Cette réponse étoit en apparence fort belle & généreuse; mais en effet elle donna sujet à l'affront qu'on fit depuis aux François dans le Concile, & à la prétention des Espagnols qui dure encore; car le droit de nos Rois n'est pas seulement de marcher immédiatement après l'Empereur, mais aussi de voir marcher après eux tous les autres Rois; à quoi nos Ambassadeurs se devoient roidir, & obliger le Comte de Luna de prendre sa place après eux; & lui permettre de s'asseoir ailleurs, étoit lui permettre d'entamer un procès, auquel l'obstination plu-

346 *De la maniere de négocier*
tôt que la raison , pouvoit avec
le temps donner quelque couleur
de droit; incompetence à deman-
der , & les fins de non-recevoir
sont de grands moyens pour
étouffer les procès , & confirmer
le droit à qui il appartient ; car
quoique nos Ambassadeurs tins-
sent leur place , néanmoins per-
mettre au Comte de Luna d'ê-
tre assis à part , étoit comme ta-
citement le recevoir à leur dis-
puter l'égalité , aussi & en ce pre-
mier rencontre où il fut parlé
de la dispute , & depuis lorsque
la dispute actuelle intervint en la
Congrégation générale , le Car-
dinal de Lorraine fut blâmé de
n'avoir point assez pointillé pour
l'honneur de son Maître , faute
néanmoins qui fut depuis corri-
gée par le courage que nos Am-
bassadeurs montrèrent au jour de

avec les Souverains. 347
la Session comme nous dirons.

IV.

L'an 1563. les Legats apprehendant quelque division entre les Docteurs Espagnols & François pour la préséance à dire leur avis , ordonnerent que sans distinction de nation , chacun parleroit selon l'ordre de la reception au doctorat , parce qu'il se trouva quelques Docteurs François plus anciens que les Espagnols ; ceux-ci en firent de grandes plaintes au Legat , sous prétexte que telle préférence des François serviroit de préjugé à la dispute que le Comte de Luna formoit contre nos Ambassadeurs ; les Legats satisfirent à ces criards , leur remontrant que les Docteurs , quoique envoyés par les Princes , ne les représentoient pas , comme font les Ambassadeurs ; que cet ordre avoit été

348 *De la maniere de negocier*
pris de l'antiquité du doctorat ,
non pas de la préférence des na-
tions , que si quelque Espagnol
eût été plus ancien que les Fran-
çois, ceux-ci n'y eussent pas con-
tredit , nonobstant ces raisons pe-
remptoires, les Espagnols se mu-
tinerent , menacerent le Concile
de la colere de leur Roi, & de
lui faire abandonner sa protec-
tion. Les François voyant que les
Espagnols pointilloient sur une
affaire si claire , & que de Doc-
teurs ils en vouloient faire des Am-
bassadeurs , s'opiniâtrèrent aussi
d'avoir la préférence même dans
les disputes des Théologiens, &
parce qu'on les avoit tous distri-
bués en quatre classes , & que les
Envoyés du Pape parloient sans
contredit les premiers, nos Fran-
çois demanderent de parler après
eux; ce que les Legats furent con-
traints de leur accorder , & leur

avec les Souverains. 349

fut ordonné qu'après le Jesuite Salmeron Théologien du Pape, parleroit Nicolas Maillart Doyen de la Faculté de Paris, & qu'après cela ils parleroient tous par l'ordre de leur réception au doctorat, ce qui fut executé; mais pour contenter les Espagnols il fut couché sur le registre du Concile, que le Docteur François avoit parlé par le titre de son antiquité au doctorat, non pas par la préférence de sa nation.

V.

En cette même année 1563. le jour de Pâques le Comte de Luna fut reçu à Trente, y fit son entrée, & marcha entre les Ambassadeurs de l'Empereur & du Roi de France, cette action se passa avec beaucoup d'honneur & de civilité entre les deux nations, & à même temps le Cardinal de Lorraine écrivit à l'Em-

350 *De la maniere de négocier*
pereur Ferdinand qui étoit à Insprugh en la Comté de Tirol à trois journées de Trente, sur diverses affaires du Concile, & à la fin le pria de trouver quelque tempérament pour assoupir la dispute de la préséance entre les deux Couronnes, afin que rien n'en parût dans le Concile, mais cette clause du Cardinal à l'Empereur fut blâmée de plusieurs, parce qu'il ne devoit point parler d'une dispute si mal fondée, ou s'il en touchoit quelque mot, ce ne devoit pas être pour en demander quelque temperament, mais pour en soutenir le droit. L'Empereur lui fit réponse que ce n'étoit pas à lui à décider les disputes des Rois de France & d'Espagne, mais puisqu'il l'avoit prié de lui dire ses sentimens : Pourvu que vos Ambassadeurs, lui dit-il, se maintiennent après les miens,

& que personne ne leur fasse quitter leur place, que vous importe en quel lieu on fasse asseoir les Espagnols ; mauvaise parole & de dangereuse consequence, car dans un ordre de séance, quiconque quitte sa place est présumé la mépriser, & en demander une supérieure ; ce qui ne se peut faire sans faire tort, & entrer en dispute contre ceux qui sont assis aux plus hauts sièges.

VI.

Enfin le 21 Mai jour de la Congrégation générale, l'intention des Espagnols parut au jour. Le Comte de Luna après cette entrée solennelle dont nous avons parlé, demeura caché quarante jours sans paroître en aucunes, ni cérémonie ni acte public, & sans pouvoir donner ordre à cette affaire, tantôt il se resolvoit d'entrer dans l'Assemblée au mi-

352 *De la maniere de négocier*
lieu des deux Ambassadeurs de
l'empereur, auxquels il avoit été
enjoint de l'accompagner, &
après qu'ils auroient pris leur
place, se tenir de bout auprès
d'eux, tandis qu'on vérifieroit sa
commission, & qu'on feroit la
harangue, & après se retirer en
sa maison; mais reconnoissant
bien que d'en user de la sorte, ce
ne seroit pas maintenir généreuse-
ment l'honneur de son Maître,
il fit prier les Ambassadeurs du
Roi de ne se trouver point ce
jour-là en l'Assemblée, ce qui lui
ayant été refusé, il pratiqua quel-
ques Evêques Espagnols pour
proposer aux Legats que les Am-
bassadeurs seculiers des Princes
n'entraissent point ès Congrèga-
tions générales, fors que le jour
de leur réception, que pour le
reste ils se contentassent d'assister
à la cérémonie du jour de la Sef-

sion ; & soutenoit qu'il avoit été ainsi observé ès Conciles précédens ; mais tous les Ambassadeurs des Princes s'étant scandalisés & opposés à cette proposition , il ne put rien obtenir ; de rechef il obligea quelques-uns de ces Evêques de proposer à la Congrégation quelque point où les Ambassadeurs François fussent pris pour parties , & où ils ne dussent pas assister , par exemple , représenter les dommages qu'apporteroit à toute l'Eglise la paix faite avec les Huguenots par le Roi de France , ou quelque chose semblable ; mais tout cela n'ayant point réussi , & la Congrégation se différant de jour à autre par l'opiniâtreté de cet homme ; enfin pour ne point arrêter les affaires du Concile , le Cardinal de Lorraine , & les Ambassadeurs François déclare-

354 *De la maniere de négocier*
rent aux Legats, que pourvu que
leur place leur demeurât, & im-
médiatement après les Impériaux
ils ne se mettoient pas en peine
de celle que prendroit l'Ambas-
sadeur d'Espagne. Cette foiblesse
du Cardinal & de nos Ambassa-
deurs scandalisa toute la Chré-
tienté, & en France on les blâ-
ma d'avoir trahi l'honneur de leur
Maître: même les Peres du Con-
cile le trouverent mauvais, & à
Rome le Cardinal de la Bour-
desiere qui étoit auprès du Pape
pour le Roi, s'étant plaint de cet-
te ambition Espagnole, & de
cette nouveauté introduite con-
tre tous les anciens ordres; le Pape
lui fit réponse qu'il s'en prit à ses
Ambassadeurs, & blâma leur
foiblesse; pour lui, quoiqu'il eût
été sollicité, & devant & après
l'entrée du Comte de Luna à
Trente, de favoriser ce dessein,

il étoit demeuré constant & inflexible, & s'étonnoit de ce que les François avoient donné les mains si librement.

VII.

Le jour de la Congrégation donc étant arrivé, & chaque Ambassadeur ayant pris sa place, le Comte de Luna entre, se met vis-à-vis des Legats assez loin du banc des Ambassadeurs, & là se tenant de bout y présenta ses ordres, & déclara la volonté de son Maître, après quoi il protesta que quoique le premier lieu lui fût dû après les Ambassadeurs Imperiaux, comme représentant le plus grand Prince de la Chrétienté, le plus grand appui de l'Eglise &c. que néanmoins, pour n'apporter aucune confusion aux affaires du Concile ; il se déportoit de ce droit, à condition néanmoins que cette

356 *De la maniere de negocier*
sienne protestation seroit insérée
aux Actes du Concile, lesquels
ne pourroient être ni imprimés,
ni donnés au Public sans icelle,
& que copie signée des Legats
lui seroit donnée à lui par le Se-
crétaire du Concile. Après avoir
dit ces paroles, il alla prendre
la place qu'on lui avoit destinée
près de la table du Secrétaire du
Concile : les Ambassadeurs du
Roi assis près des Imperiaux,
repartirent que si on prétendoit
que la place qu'ils avoient prise
ne fût pas la plus honorable
après celle de l'Empereur, com-
me il avoit été reconnu en tous
les Conciles, même en celui de
Constance, & au dernier de La-
tran, tenu sous Léon X. ou si la
place qu'on donnoit au Comte
de Luna pouvoit servir de pré-
jugé contre eux, ils prioient le
Concile d'y pourvoir présente-

ment par ordres, commandemens, excommunications, ou autres moyens pratiqués en tel cas, sans avoir égard à personne; mais parce que personne ne disoit mot, & que même les Ambassadeurs Imperiaux connoient à cette nouveauté, quoiqu'ils eussent intérêt de l'empêcher presque à l'égal des François, de peur qu'on ne leur disputât un jour leur place, ils ajoutèrent que sans blesser l'honneur du Roi Philippe, ni l'alliance des deux Couronnes, ils protestoient de nullité de cette procédure, requeroient que leur protestation fût inserée dans les Actes du Concile, & que copie leur en fût délivrée. Après ces disputes sur lesquelles aucun des Peres ne parla, un Docteur Espagnol, nommé Fondidon fit une oraison latine au nom du Comte de Luna,

358 *De la maniere de négocier*
où il exalta la grandeur du Roi
d'Espagne, son zèle envers l'E-
glise & la Religion par des paro-
les si impertinentes, & avec si
grand mépris des autres Princes,
que les Ambassadeurs de l'Em-
pereur en firent de grandes plain-
tes au Comte de Luna; lequel
se sauva en disant que cette ha-
rangue lui avoit autant déplu
qu'à tout autre : Or le Promoteur
du Concile ayant répondu à cette
oraison, soudain l'Ambassadeur
d'Espagne sortit de l'Assemblée,
sans attendre que les Legats se
levassent, pour n'entrer point en
dispute à la sortie contre les
François; ce qu'il observa pa-
reillement ès Congrégations sui-
vantes étant assis à part, & sortant
seul. Voilà l'ordre & la dispute
des Ambassadeurs dans les Con-
grégations. VIII.

Mais ce même ordre ne put

pas être observé dans l'Eglise au jour de la Session, parce que la façon de s'asseoir étoit autre, & qu'il s'y faisoit des cérémonies plus précises pour disputer la préséance, comme celle de la paix & de l'encensoir à la Messe, c'est pourquoi les Legats consulterent le Pape avant la Session, lequel gagné par les Espagnols, & croyant que les François feroient encore un autre pas de foiblesse, écrivit aux Legats, qu'encore en la Session on donnât une place à part à l'Espagnol, & qu'on donnât la paix & l'encensoir aux deux Ambassadeurs en même temps, mais qu'ils tinssent la chose secrète jusques au point de l'action, pour empêcher les François d'en faire du bruit.

Le jour de la Session étant venu, qui fut le 29 Juin, jour de

360 *De la maniere de négocier*

Saint Pierre, après que l'Evêque de Valdaolte en Savoye eût commencé la Messe du Saint Esprit ; soudain on apporta de la Sacristie une chaire de velours noir qu'on plaça entre le dernier Cardinal & le premier Patriarche, où le Comte de Luna s'alla asseoir. Le Cardinal de Lorraine avec les Ambassadeurs du Roi firent grand bruit & se leverent à dessein de se retirer, même lorsqu'à même temps ils entendirent l'ordre donné, & pour l'encensoir, & pour la paix ; mais de peur de troubler l'acte, ils se contenterent de protester contre icelle ; & déclarerent que le droit du Roi ne consistoit pas en l'égalité, mais en la préséance. L'Evangile étant dit, & un Théologien montant en chaire pour haranguer les Legats avec le Cardinal de Lorraine & les autres
Cardinaux,

Cardinaux , l'Ambassadeur de l'Empereur , & Ferrier second Ambassadeur du Roi (Lanfac étoit déjà retourné en France, & avoit laissé à Trente Ferrier & Pibrac) tous ceux - là , dis-je , entrèrent dans la Sacristie , où ils appellerent l'Archevêque de Grenade, Espagnol , & deux Evêques François pour trouver quelque accommodement ; enfin après plusieurs disputes , & contestations d'un côté & d'autre , plusieurs allées & venues vers Luna , il fut conclu qu'on acheveroit la Messe sans donner ni la paix ni l'encensoir ; après quoi Luna sortit de l'Eglise , accompagné de ses Espagnols , triomphant d'avoir fait ce premier pas si avantageux à l'honneur de son Maître.

IX.

Cette action fut fort scandale-

Q

362 *De la maniere de négocier*
leuse, déclara les Legats, qui à
la fin ne pouvant en supporter
la haine furent contraints de faire
voir le commandement qu'ils en
avoient reçu de Rome; l'injure
fut estimée d'autant plus sensible,
qu'elle étoit faite à un Roi, en-
fant & pupile; c'étoit Charles IX.
qui étoit assiégé des Hugue-
nots, & embarrassé dans une
guerre civile. Le Cardinal de
Lorraine en écrivit des Lettres
fort piquantes au Pape, sans
néanmoins perdre le respect;
mais Ferrier homme violent &
courageux, crioit par tout, que
si à la premiere Messe publique
on ne donnoit la préférence, &
de l'encensoir & de la paix à son
Maître, il protesteroit hautement,
non pas contre les Legats, qui
avoient obéi au Pape, ni contre
le Concile, qui paroissoit avoir
les mains liées, ni contre le Roi

avec les Souverains. '363

Philippe qui prenoit ses avantages comme il pouvoit, ni contre l'Eglise Romaine, envers laquelle il ne perdrait jamais le respect, mais contre la propre personne du Pape, lequel il prouveroit avoir acheté le Pontificat, & appelleroit de lui à un Pape légitime & à un Concile vrai & libre; & que son Maître célébreroit un Concile national, qui seroit aussi nombreux & aussi général que celui de Trente. Il est certain que Ferrier & Pibrac avoient préparé une harangue très-sanglante contre le Pape, & contre cette nouveauté, laquelle Ferrier devoit prononcer, & commander à même temps à tous les Evêques & Docteurs François de se retirer, avec promesse de revenir lorsque Dieu auroit donné à son Eglise un Pape légitime, & auroit rendu aux Conciles leur an-

Qij

364 *De la maniere de négocier*
cienne & pleine liberté. Cette
harangue fut imprimée, mais non
pas prononcée, quoique Ferrier
la fit courir parmi les Peres, par-
ce que le Comte de Luna se van-
toit que les Legats lui avoient
promis qu'à la premiere Messe il
seroit reçu à l'égalité de la paix
& de l'encensoir; les Legats ap-
prehendant quelque mauvaise is-
sue de ce rencontre, & parce
que l'Ambassadeur de Pologne
déclara que si le Roi de France
se retiroit de l'obéissance du Con-
cile, il seroit bientôt suivi de
celui de Pologne & d'autres Prin-
ces; les Legats, dis-je, & les plus
avisés du Concile, surtout Ma-
druccio Cardinal de Trente, du
parti de l'Empereur, trouverent
à propos de dire les Messes pu-
bliques, sans donner la paix ni
l'encensoir, ce qu'ils firent trou-
ver bon au Comte de Luna, &

avec les Souverains. 365

le Roi d'Espagne averti de toute la procedure, crut avoir beaucoup gagné. Voila l'ordre qu'on tint à Trente pour faire cet affront signalé à nos Rois, dont on a tant parlé depuis, & qui a empêché le bien qu'on avoit attendu en France de la publication de ce Concile si saint & si célèbre. Quelque temps après le Cardinal de Lorraine se retira à Rome, & Ferrier déclara en une Congrégation générale contre les abus & désordres qui s'étoient glissés dans l'Eglise, sans pardonner à personne, ce que le Pape trouva fort mauvais, & pour adoucir les affaires, renvoya le Cardinal de Lorraine à Trente, avec pleine autorité de régler tout ce qu'il aviseroit avec les Legats. Il assista à la vingt-quatrième Session tenue le 11. Novembre 1563. laquelle est du Sa.

Q.iiij.

366 *De la maniere de négocier*
crement de Mariage, & ayant
reçu ordre de France de se
retirer avec tous les Evêques
François au plutôt, les Legats
hâterent la fin du Concile, & fi-
rent tenir la vingt-cinquième
& dernière Session ès troisième
& quatrième jour de Décembre,
en laquelle comme en la préce-
dente nos Ambassadeurs prirent
leur place, le Comte de Luna
fut assis près du Secrétaire du
Concile ès Messes publiques, il
ne se parla ni de paix, ni d'en-
censoir; ainsi prit fin le Concile
de Trente le 4. Décembre 1563.
& le Cardinal Moron, qui étoit
pour lors le premier Président,
donnant sa bénédiction aux Pe-
res, leur dit : *Post gratias Deo ac-*
tas, Reverendissimi Patres, ite in
pace, ils répondirent tous *Amen.*

X.

Mais parce que la coutume

portoit qu'à la fin du Concile on fit des acclamations pour féliciter les Papes qui l'avoient assemblé ; les Peres qui l'avoient tenu, les Princes qui l'avoient assisté, & protégé l'Eglise, au bien de laquelle on avoit travaillé. Le Cardinal de Lorraine prit le soin de les composer, même de les entonner, & prononcer dans l'Assemblée, de quoi il fut blâmé comme d'un soin mal séant à son Eminence, & qu'il devoit avoir laissé aux Diacres, Promoteurs, Secrétaires & Maîtres des cérémonies du Concile, mais surtout il fut blâmé de ce qu'en l'acclamation faite par les Princes séculiers, il oublia de nommer en termes le Roi de France, ce qui avoit été observé en la Bulle de l'Indiction, comme nous avons dit, & de l'omission, de quoi on s'étoit tant plaint, lors du rétablissement

368 *De la maniere de négocier*
du Concile par Pie IV. ce que
le Cardinal ne devoit pas igno-
rer, ni dire que ce nom lui étoit
échappé, puisque ces acclama-
tions étoient méditées & se fai-
soient par écrit; ès premiers
Conciles elles étoient conçues
in promptu par les Evêques, selon
que le zèle leur dictoit: Or cette
acclamation en faveur des Prin-
ces seculiers en laquelle il oublia
nos Rois, étoit conçue en cette
forte, le Cardinal entonnoit,
*Caroli Quinti Imperatoris, Serenif-
simorum Regum, qui hoc universale
Concilium promoverunt & protexe-
runt memoria in benedictione sit,* les
Peres répondirent: *Amen Amen,*
le Cardinal entonnoit, *Serenissimo
Imperatori Ferdinando semper au-
gusto, orthodoxo & pacifico, &
Principibus nostris multi anni.* Les
Peres répondirent, *Pium &*

avec les Souverains. 369

Christianum Imperatorem, Domine, conserva, Imperator Cælestis, terrenos Reges rectæ fidei conservatores custodi. La premiere acclamation étoit pour la mémoire des Morts, où le Cardinal oublia d'exprimer les noms de François I. & de Henri II. qui avoient contribué par leur soin & leur zèle au bien du Concile. La seconde est pour les Princes vivans, où il oublia Charles IX. qui avoit envoyé, & ses Ambassadeurs & ses Evêques à Trente. Cette omission fut depuis reprochée au Cardinal dans le Conseil du Roi: il s'excusa sur la peur qu'il avoit eu de mettre en division les Rois Charles & Philippe, & que Charles étant encore mineur, en danger d'une guerre civile, & de tomber dans le désordre où l'Allemagne étoit tombée à cause de

370 *De la maniere de négocier*
la Religion, pouvoit avoir besoin
de Philippe, lequel il ne falloit
pas aigrir ni animer contre nous;
ainsi cette foiblesse que le Car-
dinal de Lorraine, & nos Ambas-
sadeurs firent paroître ès Con-
grégations, Sessions, acclama-
tions, n'ayant pas soutenu assez
courageusement le droit de leur
Maître, fut défendue par eux par
des raisons qui avoient quelque
prétexte; mais en effet ouvrirent
la porte aux prétentions que les
Espagnols forment à chaque ren-
contre d'Assemblées publiques,
de cérémonies, Processions &
autres contre nos Ambassadeurs,
lesquels jusques ici s'en sont tou-
jours défendu courageusement,
pour le moins quant aux deux
pointilles plus essentielles de la
préséance, qui est de n'avoir ja-
mais quitté leur place ou secon-

de , quand les Ambassadeurs du Pape , ou de l'Empereur s'y rencontrent , ou premiere , quand ceux-là y manquent , & de n'avoir jamais fait ni permis action qui puisse être interprétée à quelque égalité ; car pour la troisième pointille des ordres de Séance , qui consisteroit à obliger l'Ambassadeur d'Espagne à prendre place après la nôtre , on ne s'en est pas tant mis en peine , on ne va pas le prendre par la main pour le mener aux Assemblées quand il prétexte maladie , affaires , ou autres choses ; mais s'ils y viennent , on ne leur permet aucune action ni de préséance ni d'égalité.

Depuis le Concile de Trente où cette dispute fut commencée , & où elle prit pied par le peu d'affection du Pape Pie envers

372 *De la maniere de négocier*
nous, par l'imprudence de nos
Ambassadeurs, & par l'obstina-
tion & intrigues des Espagnols.
Depuis ce temps, dis-je, l'action
la plus célèbre & presque l'uni-
que qui se soit faite en Europe,
fut l'Assemblée de Vervins, l'an
1598. où nos Ambassadeurs sur
la dispute des préséances reçur-
rent l'accommodement que le
Cardinal de Medicis leur présen-
ta, parce qu'ils y trouverent leur
compte & leur préséance, & par-
ce que l'Assemblée se tenant en
France, on ne voulut pas manquer
de civilité; cet accommodement
comme nous avons dit, fut que
le Cardinal Legat assis sous un
dais au bout de la table, avoit à
sa main droite le Nonce du Pa-
pe, & après lui les Ambassadeurs
d'Espagne, & à sa main gauche
les Ambassadeurs du Roi, le

avec les Souverains. 373

premier desquels tenant le premier siège du côté gauche, & étant vis-à-vis du Nonce, tenoit sans doute une place plus haute que le premier Ambassadeur d'Espagne, ce qu'on jugea suffire pour nous maintenir en notre droit.

Fin de la premiere Partie.

